THE RICH EMPLOYEE

ÔNG CHỦ NGHÈO KHÓ HAY NHÂN VIÊN GIÀU CÓ?

PHÁ BỎ LỐI TƯ DUY CŨ MÒN CỦA NGƯỜI LÀM THUÊ

JAMES ALTUCHER

Kim Diệu *dịch*

alphabooks® knowledge is power

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Có 100 triệu người làm thuê khắp nước Mỹ.

3 tỷ người làm thuê trên toàn thế giới.

Cuốn sách này dành tặng họ.

Lời mở đầu
Cuốn sách này dành cho ai?

Khi tôi mới cho ra đời cuốn Tôi lựa chọn chính mình[1], nhiều người đã viết thư cho tôi và hỏi, "sẽ thế nào nếu tôi không phải là chủ doanh nghiệp?"

[1] Sách gốc: Choose Yourself, đã được Alpha Books xuất bản dưới nhan đề Tôi lựa chọn chính mình.

Không phải ai cũng là chủ doanh nghiệp. Tôi cũng là người làm công, thường xuyên thì chẳng khác nào làm chủ doanh nghiệp.

Tôi lựa chọn chính mình ra đời vào lúc tôi trải qua thời điểm tồi tệ nhất, không chỉ về tài chính mà cả về thể chất, tình cảm, tâm lý và tinh thần.

Đó là cách tôi tự hồi phục. Đó là cách tôi tự cứu vớt đời mình, theo đúng như nghĩa đen. Tôi gọi đó là thực hành thường nhật và miêu tả chi tiết cách tôi vận dụng nó, không chỉ để tồn tại, mà còn để thăng tiến.

Bạn là chủ doanh nghiệp hay người làm công không phải là vấn đề. Bạn có thể lựa chọn, tiến tới và thay đổi cuộc đời. Mỗi ngày tôi mang nguồn năng lượng của mình đến với thế giới, trước hết bằng cách tập trung nỗ lực xem tôi có thể gây dựng nguồn năng lượng bên trong mình như thế nào.

Tâm thế "nhân viên giàu có" đóng vai trò then chốt trong việc tạo dựng cuộc đời mà bạn muốn được sống, bất kể bạn làm công cho chính mình hay làm công cho người khác.

Những tập đoàn đông đảo "nhân viên giàu có" sẽ thay đổi cả thế giới. Những người sở hữu tâm thế nhân viên giàu có trước hết lựa

chọn bản thân mình, và từ vị trí thuận lợi ấy, làm tất cả những gì họ mong muốn.

Cuốn sách này dành cho những người muốn làm điều mình mong muốn. Những cá nhân muốn theo đuổi giấc mơ cuộc đời. Và cho cả những người cùng cộng tác, và được họ truyền cảm hứng.

CỤ THỂ HƠN, CUỐN SÁCH NÀY DÀNH CHO:

CÁC NHÀ QUẢN LÝ

Thành công của bạn được xác định bằng thành công của những người làm việc cho bạn. Nếu nhân viên của bạn thấu hiểu doanh nghiệp, thương hiệu, những nhu cầu của bạn, nhu cầu của sếp bạn, đến mức họ tự thấy tiền đồ của chính mình gắn chặt với việc thỏa mãn những nhu cầu ấy, thì bạn sẽ thành công.

Sau rốt, nhà quản lý đang lèo lái một con tàu. Bạn không thể can thiệp đến thời tiết. Bạn chỉ có thể đảm bảo rằng tất cả mọi người đang làm những việc cần phải làm để tận dụng tối đa thời tiết tốt lành và có thể chống chọi những lúc mưa giông gió giật.

Nhân viên nghèo khó sẽ nhảy khỏi tàu khi gặp tiết xấu trời, sẽ làm việc chiếu lệ khi mưa thuận gió hòa, và lúc nào cũng rắp tâm nổi loạn.

Nhân viên giàu có muốn hỗ trợ bạn cán đích và đi xa hơn thế. Văn hóa nhân viên giàu có sẽ tạo ra nhiều của cải cho doanh nghiệp của bạn, và cho mọi thành viên của tổ chức ấy, bao gồm cả khách hàng, các cổ đông sẽ lưu tâm chú ý và nhận thấy điều đó.

NHÂN VIÊN

Rất nhiều người băn khoăn "Liệu tôi nên ở lại với công việc này hay nên tự khởi nghiệp?"

Điều đó không phải là vấn đề. Bạn thu hoạch được từ chính những gì bạn đầu tư.

Nếu bạn đầu tư tâm thế của nhân viên giàu có, bạn có thể thu hoạch được của cải (cả về sức khỏe, tâm trí, thể chất và tài khoản ngân hàng).

Nếu bạn mang tới tâm thế nhân viên nghèo khó, thì rốt cuộc bạn sẽ nghèo khó.

Có câu chuyện kể về hai người đàn ông tới xin thụ giáo một vị thiền sư.

Người đầu tiên nói: "Tôi đang suy nghĩ việc chuyển đến xứ này. Nơi đây thế nào?"

Vị thiền sư đáp: "Thế xứ sở cũ của ngài ra sao?"

Người đầu tiên nói: "Tệ hại lắm. Ai cũng thù nghịch. Tôi ghét nơi đó."

Thiền sư đáp: "Xứ này cũng hệt vậy thôi. Tôi không nghĩ ngài nên chuyển tới đây."

Người đầu tiên rời đi, người thứ hai bước vào.

Người này thưa chuyện: "Tôi đang tính chuyển tới đây. Xứ này thế nào?"

Vị thiền sư lại đáp: "Chốn quê cũ của ông thế nào?"

Người đàn ông thứ hai đáp: "Tuyệt vời! Ai cũng thân thiện và tôi rất hạnh phúc. Chỉ là giờ tôi muốn thay đổi chút thôi."

Vị thiền sư nói: "Xứ này cũng giống hệt như thế. Tôi cho là ngài sẽ thích nơi đây."

Cuốn sách này tập trung vào việc giúp bạn trở thành người đàn ông thứ hai – người luôn lạc quan phát huy trong bất cứ tình huống nào, người sẽ dệt nên sự sung túc đủ đầy từ bất cứ công việc/vị trí nào, thay vì chỉ ơ hờ ghé tạm cho đến lúc lại cảm thấy bất mãn và buộc phải rời đi.

CHỦ DOANH NGHIỆP

Tại sao một chủ doanh nghiệp phải đọc cuốn sách viết về chuyện trở thành một nhân viên giàu có?

Làm chủ doanh nghiệp, nghĩa là bạn vẫn đang làm việc. Chỉ là bạn tạo ra việc làm mà thôi!

Và công việc của bạn còn khó khăn hơn nhiều, bởi ai cũng biết tỷ lệ khởi nghiệp thất bại là 85%! Không có cách nào thoát khỏi con số thống kê đó.

Tôi đã tìm hiểu kỹ lưỡng hàng trăm công ty. Đầu tư vào khoảng 30 doanh nghiệp. Tự khởi nghiệp 20 lần. Tôi đã có kinh nghiệm 85%

thất bại của riêng mình, đôi khi vô cùng đau đớn.

Tôi ước sao mình sớm biết những nguyên tắc được vạch ra trong cuốn sách này.

Chúng ta vẫn thường viết về những điều phải vất vả lắm mới học được. Tôi đã phải dành hai chục năm, hoặc hơn, để học được những nguyên tắc này qua hàng chục tình huống, và nhờ phân tích hàng nghìn ví dụ khác nữa.

Nhân viên giàu có biến thành chủ doanh nghiệp thành công, những người – ngược trở lại – sẽ biết cách biến nhân viên của mình trở thành những nhân viên giàu có.

Điều này thật tuyệt. Chính nó tạo nên giá trị và sự đổi mới trên thế giới.

Đó chính là thành công.

Tâm thế nhân viên giàu có

Đến một thời điểm nào đó, ta thức tỉnh.

Với tôi, đó có thể là lúc cha bảo với tôi rằng sau một năm nhà trẻ, sẽ đến một năm mẫu giáo lớn, sáu năm tiểu học, sáu năm trung học, bốn năm đại học, thêm ba năm sau đại học, chừng bốn mươi năm làm việc – rồi nghỉ hưu. "Cũng như ông nội ấy," cha nói. Khi ấy, tôi mới ba tuổi.

Hoặc đó có thể là thời điểm sếp la hét vì một sơ suất nho nhỏ tôi gây ra – và sếp còn chưa hề hay biết tôi vừa nhận được lời mời làm việc từ công ty mơ ước của tôi. Giữa cơn la ó, tôi đã có thể giơ tay lên và dõng dạc cất lời, "Được rồi. Tôi thôi việc." Đó là một khoảnh khắc thật đã.

Một thời điểm nữa là khi tôi thôi việc để gia nhập công ty tôi đã tự gây dựng mười tám tháng trước đó. Một thời điểm khác, tôi nhận ra mình đã hoang phí cơ nghiệp của mình khi bán công ty đi và mất hết tiền của.

Rất nhiều lần, tôi từ người làm công thành chủ doanh nghiệp, trở lại làm công, rồi lại thành chủ doanh nghiệp. Chưa từng làm gì đến nơi đến chốn. Chưa từng thấu tỏ điều gì. Có gì ở đây để thấu tỏ? Rằng đã chẳng còn gì.

Cuộc Cách mạng Công nghiệp đã nhường chỗ cho cái-gọi-là nền Công nghiệp Tri thức, giờ đây nền Công nghiệp Tri thức lại nhường chỗ cho đứa con đẻ hoàn toàn mới mẻ sinh ra từ những chuyển dịch kiến tạo mang tính lịch sử – nền Kinh tế Ý tưởng. Không phải lúc nào tôi cũng sẵn sàng cho điều này. Tôi đánh mất phương hướng. Đã bao lần tôi dằn vặt, "Sao mình lại gặp chuyện này NỮA vậy!?" Và tần suất tôi lặp lại câu hỏi này càng lúc càng lớn. Thế giới đang biến đổi chóng mặt và tôi không hiểu phải hành động thế nào.

Tôi sợ hãi.

Sự chuyển dịch ấy là gì vậy?

Sự chuyển dịch ấy có thể được tóm gọn lại: mọi việc có thể thuê làm bên ngoài sẽ được thuê làm bên ngoài. Bất cứ thứ gì có thể thế chỗ bằng công nghệ sẽ đều bị thế chỗ bằng công nghệ. Tất cả độc giả của cuốn sách này ít nhiều đều lớn lên trong nền kinh tế công nghệ và một phần của nền kinh tế tri thức. Nhưng công nghiệp đã được chuyển sang thuê làm bên ngoài, ở những vùng xa xôi trên thế giới, hoặc là chuyển cho rô bốt. Và giờ đây, tri thức cũng đã được thuê bên ngoài. Những tu sĩ sống trong các tu viện hẻo lánh biệt lập lao tâm khổ tứ hàng năm trời vì một cuốn sách, và rồi máy in Gutenberg loại bỏ nhu cầu cần những người như họ, gần như mọi kỹ năng – kể cả những kỹ năng phải trả giá bằng việc học hành khổ luyện – đều được thuê làm ở một nơi nào đó. Con ngựa nhường chỗ cho xe hơi. Đầu ghi hình nhường chỗ cho video phát trực tiếp. Hiệu sách nhường chỗ cho Amazon. Một vài câu chuyện trong số đó thật buồn. Tôi nhớ cảm giác lang thang trên lối đi giữa các hiệu sách trong khu mua sắm. Tôi luyến tiếc những sảnh chơi điện tử với các trò như Asteroids và Pac-Man. Tôi thực lòng hoài niệm những ngày truyền hình chỉ có ba kênh và ta phải tìm ra đúng chương trình để xem cho thỏa chí. Tôi tiếc cảm giác buồn chán, chỉ vạ vật trên giường và mơ mộng về tương lai, hoặc dong xe trên những con đường ngoại ô yên bình kiếm lũ bạn chơi cùng. Rồi ngồi ở nhà với ông bà vào tối thứ Bảy, cười ngặt nghẽo lúc xem phim "The Golden Girls" vì đó là điều giúp ông bà và tôi thêm gắn bó với nhau. Giờ đây, tụi trẻ và bố mẹ có quá nhiều thứ để quan tâm, một mắt dán vào điện thoại, mắt kia dán lên tivi với ti tỉ kênh, còn một con mắt nữa, ai biết chỗ nào?

Cưỡng lại sự đổi thay thì thật ngu ngốc. Chẳng khác nào bảo mặt trời không nên mọc buổi mai nữa, bởi ánh bình minh rút ngắn giấc ngủ của tôi. Không thể cứ ngủ vùi trước những gì đang xảy đến. Vài năm trước tôi viết một bài đăng blog với nhan đề "10 lý do bạn buộc phải thôi việc." Bài đăng này có hàng triệu lượt xem trên nhiều nền tảng khác nhau. Nhiều người thích bài viết này vì cảm thấy không hạnh phúc với công việc của mình VÀ rằng có gì đó tốt đẹp hơn dành cho họ. Mọi người viết cho tôi, "Tôi biết mình có thể thực hiện được mục tiêu đích thực dành cho mình, miễn rằng tôi biết được mục tiêu ấy là gì."

Choose Yourself, cùng bạn đồng hành The Choose Yourself Guide to Wealth (tạm dịch: Chỉ dẫn hướng tới sự giàu sang) chứa đựng phần lớn giải pháp.

Một bình chứa nước không thể đựng thêm nước nếu nó đã đầy hoặc chứa toàn nước bẩn. Đó chính là tôi trong tình cảnh tuyệt vọng nhất. Nước dơ hầy, nổi váng. Không ai thèm uống. Không ai thèm dung nạp tôi. Tôi buộc phải dốc sạch bình chứa. Tôi ly hôn và khánh kiệt, mất cả gia đình và khốn khổ khốn nạn. Giải pháp duy nhất là không làm thuê, cũng không làm chủ doanh nghiệp, mà là một kiểu lai, như tôi sẽ gọi trong cuốn sách này, một "nhân viên giàu có," chính là dạng kết hợp của cả hai tâm thế này. Nó nắm trong tay những công cụ chuẩn xác để sống sót và tiến lên trong nền kinh tế ngày nay.

Trước đây, tôi đã viết về những việc cần làm để xả sạch bình chứa, để trở nên trong lành hơn và bắt đầu xây dựng những kỹ năng ấy. Trong cuốn sách này, tôi cung cấp thêm những chi tiết về việc phát triển tâm thế "nhân viên giàu có" quan trọng ra sao và tâm thế ấy có thể vận dụng để làm bệ phóng đưa ta đến với thành công và hạnh phúc. Liệu nó có giống hệt với Tôi lựa chọn chính mình? Đây chính là phần thêm vào. Bạn lựa chọn chính mình khi bạn nhận ra lớp mạng che phủ là những ảo ảnh tấn công ta hằng ngày từ mọi phía của một xã hội luôn tìm cách kiểm soát nhưng lại ngụy trang dưới lốt muốn giúp đỡ ta. Mọi người sẽ cười cợt, chống đối, và rốt cuộc, vì không còn lựa chọn nào khác, phải tôn trọng và tưởng thưởng cho những người biết lựa chọn chính mình.

NGUYÊN TẮC CƠ BẢN:

Mỗi ngày đều tập trung vào 1% cải thiện điều tôi gọi là "Thực hành thường nhật."

SỨC KHỎE THỂ CHẤT:

Một thứ, như anh bạn Tom Rath của tôi viết trong Are You Fully Charged? (tạm dịch: Bạn đã sạc đầy chưa?), nói cho cùng chính là "ăn uống, di chuyển, ngủ." Ăn uống tử tế hơn. Di chuyển tử tế hơn. Ngủ tử tế hơn. Điều này không có nghĩa là "Ăn uống tuyệt hảo." Chỉ đơn giản là, tuần này ăn uống lành mạnh hơn một chút so với tuần trước. Như Tom diễn đạt, "Ta đều biết cái gì là tốt, cái gì là hại với bản thân. Hãy nhìn vào phần ăn của mình và chỉ cần đảm bảo rằng những thứ tích cực chiếm ưu thế hơn phần tiêu cực. Và áp dụng tương tự với việc ngủ (8 tiếng thì tốt hơn 2 tiếng) cũng như di chuyển. Di chuyển trở nên đặc biệt quan trọng trong xã hội chúng ta: mỗi xu hướng đều làm tăng số giờ đồng hồ ta ngủ mỗi tuần so với thế hệ cha mẹ chúng ta. Thêm nhiều công việc dạng tĩnh, nhiều nguồn giải trí tĩnh hơn. Thậm chí kiến trúc nơi làm việc cũng khích lệ ta ngồi yên và di chuyển ít đi. Như thế không có

nghĩa là bạn phải chạy đến phòng gym và tập tành mỗi ngày. Như Nassim Taleb nhắc trên kênh phát thanh trực tuyến của chúng tôi, "nhiều người lái xe hai dặm đến phòng gym chỉ để đi bộ hai dặm trên máy chạy." Chỉ cần đi bộ thôi. Hôm nay ráng đi nhiều hơn một chút so với hôm qua.

SỨC KHỎE CẢM XÚC:

Tránh dành thời gian với những người làm bạn thấy chán nản. Dành thêm thời gian với những người bạn yêu thương và thương yêu bạn. Như thế không có nghĩa là tránh xa khỏi những người bạn không thích. Bạn vẫn có thể mở lòng với họ. Nhưng bạn không phải thết họ bữa tối kèm sâm-panh mỗi ngày.

SỨC KHỎE TRÍ NÃO:

Rèn luyện "cơ bắp ý tưởng" như đã bàn luận trong mọi cuốn sách của tôi, cùng với cuốn Become an Idea Machine – Because Ideas are the Currency of the 21st Century[2] của Claudia. Chính điều này đã biến đổi đáng kể cuộc đời tôi cứ mỗi sáu tháng một lần.

[2] Alpha Books mua bản quyền và xuất bản với nhan đề Mỗi ngày 10 ý tưởng rèn luyện "cơ bắp" sáng tạo.

SỨC KHỎE TINH THẦN:

Xin nhắc lại, không cực đoan. Muốn vậy không cần bạn phải cầu nguyện hay thiền định 8 tiếng một ngày. Chỉ đơn thuần là "Biết ơn." Bạn có thể thực hành điều này thường xuyên cỡ nào mỗi ngày? Hôm nay có thể nhiều hơn chút so với hôm qua? Lần đầu tiên tôi viết những điều gần giống đoạn trên, một người phụ nữ hồi đáp rằng "lòng biết ơn" và "nỗi đau cảm xúc" không thể ở chung trong đầu cô cùng một lúc. Ý tưởng ở đây đích xác là thế. Ta chỉ có một khoảng thời gian hữu hạn trên chiếc phi thuyền bé tí phóng vụt qua dải thiên hà này. Tại sao lại phí hoài dù chỉ một khoảnh khắc vào sự đớn đau. Giờ đây, tôi phải thường xuyên hứng chịu nhiều nỗi đau, đủ nhiều để biết tôi phải chọn cách ứng xử ra sao: Tôi có thể ngưng lại một giây, để tâm đến điều đó, và cố gắng thay thế những tiếc nuối và âu lo ấy bằng lòng biết ơn. Hãy tưởng tượng cơ thể chúng ta như những tảng đá lớn. Như Michelangelo đã nói, mỗi tảng đá lớn đều chứa đựng trong đó một bức tượng.

Thực hành thường nhật chính là cách ta sử dụng tảng đá – bản thân mình, tất cả những nơi nào ta cảm thấy bị khóa chặt, và biến những tảng đá ấy trở thành tác phẩm nghệ thuật. Trên thực tế, có bốn tảng đá: thể chất, cảm xúc, trí tuệ và tinh thần, và bốn tác

phẩm nghệ thuật ta từ tốn bắt tay vào chạm khắc sẽ làm nên viện bảo tàng của riêng ta. Ta đào sâu hơn nữa vào chính bản thân mình và thốt nhiên ta nhìn thấy nghệ thuật và thi ca bên trong đó. Tất cả trở nên thật choáng ngợp. Ta thốt lên, "Tôi chẳng thể ngờ bản thân tôi lại sở hữu điều này." Tôi chưa từng biết mình có những đam mê ấy. Tôi chưa từng biết mình có sức mạnh như thế. Tôi chưa từng biết mình có những tài năng và khả năng nói "có" với những điều đúng đắn và "không" với những điều sai lầm.

Đây là giai đoạn đầu tiên của việc Lựa chọn chính mình, khi tìm ra vẻ đẹp, tìm thấy ánh sáng, nội tâm ta có thể soi rọi và mang lại tầm nhìn cho tất cả những điều khác. Giai đoạn kế tiếp là khi ta nhận biết những người gác cổng với đúng bản chất của họ. Chính là những người quản lý, chỉ với một câu "Anh bị sa thải," họ có thể gây ra cho ta biết bao nhiêu tổn thương tình cảm và thống khổ tiền bạc.

Hay những người gác cổng ngăn trở các cuốn sách của ta được xuất bản, hay những kẻ từ chối mua hàng của ta đúng vào lúc ta chỉ cần một lượt bán cuối cùng này thôi. Hay những người gác cổng không đời nào chịu thừa nhận nghệ thuật và những đam mê của ta, buộc ta phải làm việc trong những nhà máy theo nghĩa bóng, miễn sao ta trả bớt được những khoản nợ nần chồng chất vì ta nghĩ đó chính là những "món nợ" mà xã hội đòi hỏi ở ta (thế chấp, vay nợ học phí…)

Giai đoạn hai này chính là sự mở đầu cho nền Kinh tế Ý tưởng.

Đến giờ ta đã biết việc sản xuất và công nghiệp có thể thuê ngoài hoặc sao chép. Đến giờ ta đã biết máy tính đã thay thế quản lý cấp trung trên quy mô lớn. Chúng ta cũng đang khám phá ra rằng, thậm chí tri thức cũng có thể thuê ngoài. Ngay bây giờ, tôi đang chuyển một vài dự án lập trình ra thuê ngoài cho nhiều người ở các quốc gia khác nhau, một dự án dịch thuật, vài dự án nghiên cứu và vài dự án thiết kế. Có các kỹ năng đã không còn cần thiết ở những nền kinh tế phát triển hàng đầu.

Nhưng một thứ không thể thuê ngoài, đó là Ý tưởng. Chúng ta đang lần đầu chuyển đổi sang nền "Kinh tế Ý tưởng" thuần khiết. Như tôi từng đề cập đến trong cuốn The Choose Yourself Guide to Wealth, ý tưởng chính là tiền tệ thực sự của thế kỉ 21. Không gì có thể thay thế năng lực sáng tạo của bạn, tạo ra viễn kiến và rồi thực thi viễn kiến ấy theo cách hiệu quả nhất.

Rất nhiều người cho rằng "Lựa chọn chính mình" tự động đồng

nghĩa với việc trở thành một doanh nhân.

Điều này hoàn toàn không đúng. Kinh doanh, hẳn nhiên, có thể sinh lời lớn. Ta chứng kiến biết bao câu chuyện mỗi ngày về những người tạo lập một công ty và rồi một năm sau, họ bán lại với giá hàng tỷ đô la cho Facebook hay Google. Mẫu người hùng trong xã hội hiện đại trở thành Mark Zuckerberg hay Elon Musks, những người cơ hồ chộp lấy ý tưởng sáng tạo từ trên trời rồi đưa vào hiện thực ở công ty họ và kiếm được hàng tỷ đô la và giúp đỡ hàng tỷ người khi họ làm việc đó. Do thu nhập sa sút và thiếu sự ổn định tài chính ở chỗ làm, ai cũng nghĩ là họ BUỘC phải trở thành doanh nhân thì mới thành công và tìm thấy hạnh phúc cuộc đời được.

Điều đó không đúng. Cuốn sách này tập trung lý giải tại sao điều đó không đúng và làm thế nào bạn có được tâm thế nhân viên giàu có và tận hưởng thành công mà chỉ số ít (ngay lúc này, chỉ rất ít) người có được tâm thế này và bộ kỹ năng song hành cùng nó. Vấn đề là: bất bình đẳng thu nhập ngày càng lớn hơn. Không thể phủ nhận điều đó. Nhưng đây không phải sự phân biệt giữa người chủ và nhân viên. Đây là sự khác biệt giữa những người có tâm thế nhân viên giàu có với những người có tâm thế nhân viên nghèo khó.

Tôi đã làm nhân viên, rồi làm chủ doanh nghiệp biết bao lần. Mỗi vị trí lại có cái hay, cái dở riêng. Tôi đã có những trải nghiệm tuyệt vời ở vị trí nhân viên, giúp tôi thực hiện những mơ ước của mình, kiếm ra tiền ở cả chỗ làm và việc phụ thêm, có tự do để đưa ra vô số lựa chọn trong cuộc đời. Tôi cũng đã có những trải nghiệm đi làm thuê, khi tôi nôn nóng chờ đến lúc bị "bắt quả tang" làm việc xấu để có thể quay lưng bỏ đi và kiếm tìm những cơ hội mới.

Tôi đã nếm trải nỗi bấp bênh hơn ở vai trò chủ doanh nghiệp. Chớ quên rằng kinh doanh chẳng khác nào sở hữu một công việc với tỷ lệ thất bại tới 85%. Không có cách nào dự đoán hay tránh khỏi tỷ lệ thất bại đó. Một khi đã nhảy xuống bể đó, tứ bề tối tăm đến nỗi bạn chẳng thể thấy được có con cá mập nào đang rập rình chén thịt bạn không. Nhưng 85% khả năng cá mập đã chực sẵn ở đó. Điều này rất đáng sợ, tôi đã từng bị cá đớp và xé xác tan tành. Nhân tiện, tôi không hề nói rằng chớ có trở thành chủ một doanh nghiệp. Nhưng một triệu phú trung bình có tới 14 nguồn thu nhập khác nhau.

Mục đích của sáng nghiệp trong nền Kinh tế Ý tưởng không phải là tạo ra rủi ro cho bản thân bạn và nhà đầu tư, mà là giảm thiểu

rủi ro ấy. Một phần để giảm bớt rủi ro ấy là lựa chọn bản thân và gắn kết hết mình vào nền Kinh tế Ý tưởng bất kể bạn là nhân viên hay làm chủ. Cũng giống như những cơ hội lập nghiệp tốt, có nhiều cơ hội để tìm thấy những công ty phù hợp, nơi bạn có thể là một người làm-thuê-kiêm-làm-chủ (entre-ployee). Nghĩa là những công ty là một phần của nền Kinh tế Ý tưởng sẽ tạo điều kiện cho bạn thành công và làm giàu ngay tại vị trí công việc đó thay vì vùng vẫy trong "lò sát sinh" khởi nghiệp.

Tôi đã phải làm việc này rất nhiều lần để có thể sinh tồn. Khi bạn đóng vai trò sáng nghiệp, điều đó đồng nghĩa với vài thứ: Bạn đóng vai trò thiết yếu đến nỗi thành công tài chính của bạn ngay lập tức gắn chặt với thành công của những nỗ lực bạn bỏ ra ở công ty.

Bạn có những việc làm thêm, thậm chí duy trì cả một công ty bên ngoài và mọi người chẳng hề thấy phiền lòng (thật ra, đây chính là cách tôi khởi sự việc làm ăn đầu tiên, vẫn duy trì công việc toàn thời gian suốt 18 tháng trong khi gây dựng cơ nghiệp đầu tiên của mình.) Bạn xây dựng thêm nhiều nguồn thu nhập ở những công việc phụ thêm, đến mức "việc chính" chỉ là một nguồn thu nhập mà thôi. Cuốn sách này sẽ chỉ cách cho bạn.

Người ta có thể nói: "Tôi làm gì có thời gian cho cả việc chính LẪN việc làm thêm." Có chứ. Giờ bạn đừng lo về chuyện đó.

Sáng nghiệp là từ chỉ chung việc tự khởi nghiệp công ty của riêng bạn. Còn nhân viên là từ chỉ làm việc cho ai đó.

Nhưng có tồn tại một phổ rộng. Nếu bạn đóng vai trò sáng nghiệp và có tư duy nhân viên giàu có, khi đó bạn sẽ phát huy tối đa ưu điểm của cả hai. Cái gọi là tính ổn định của một công việc rõ ràng đã trở thành chuyện tưởng tượng, nhưng làm-thuê-kiêm-làm-chủ đã loại bỏ được hầu như toàn bộ nguy cơ bị sa thải. Hay bị gắn chặt với kiểu trả lương hai-tháng-một-lần không thật sự phản ánh đúng giá trị bạn mang lại cho công ty – bất kể là công ty của chính bạn, của ai đó, hay một công ty bạn đang dần gây dựng phần sở hữu của mình trong đó, từng chút từng chút một.

Từ khi bắt đầu áp dụng những kỹ thuật này và viết về chúng, tôi chưa từng phải hối hận. Và tôi nhận được hàng trăm lời xác nhận thành công. Trước khi có được tâm thế "Làm thuê giàu có", tôi đã rất chật vật. Tôi e sợ sếp mình. Tôi e sợ cả đồng nghiệp. Tôi e sợ những diễn biến trong nền kinh tế vì tôi đâu có gì để bấu víu nếu mọi thứ sụp đổ, như một sự thực không thể tránh khỏi. Tôi vẫn

nhớ mình đang nằm trên võng khi nhận ra mình lại sắp phải bán nhà mà không hề biết sẽ làm gì cho ra tiền. Lúc đó trời mưa nhưng tôi sợ phải đi vào trong nhà và vờ cư xử như bình thường khi ở cạnh cả gia đình. Tôi không nghĩ mình sẽ quyết định trở thành một nhân viên giàu có sau đó. Thật ra, thất bại liên tiếp xảy ra sau khoảnh khắc ấy. Tôi đánh mất tất cả và đời tôi trở thành một địa ngục trần gian, đến tận khi tôi tính chuyện tự sát sau nhiều đêm không ngủ, còn đầu óc đánh gục tôi trong từng suy nghĩ. Cuối cùng, tôi đành từ bỏ. Sao phải tranh đấu nữa. Dù chỉ trong một khắc này thôi, hãy mạnh mẽ lên!

Không có gì thay đổi vì khoảnh khắc ấy. Nhưng tôi cảm giác như một gánh nặng đã được nhấc khỏi vai mình. Và từng chút một, tôi dần phát triển những nguyên tắc này, rất nhiều trong số đó từng phát huy tác dụng với tôi trước kia nhưng tôi đã quên bẵng. Nhiều điều trong số đó tôi học được trong một quá trình dài. Mỗi ngày tôi đều không ngừng áp dụng chúng. Mỗi ngày không hẳn đều tốt đẹp hơn ngày trước đó. Mỗi ngày vẫn như mọi ngày, nhưng tôi thấy thêm một phần nghệ thuật nữa bên trong tảng đá được trao vào tay tôi. Và sống vì điều đó thật xứng đáng.

Bắt đầu con đường trở thành một nhân viên giàu có từ chính nơi bạn đang đứng

Nếu cuốn sách này khiến bạn chú ý, xin chúc mừng, bạn ở đúng nơi rồi đấy. Hoặc bạn đang làm một công việc bạn không thích, hoặc vừa bị sa thải. Hoặc có lẽ bạn đang không chắc liệu mình nên từ bỏ hay bắt đầu tự kinh doanh. Tiền bạc và sáng tạo có thể lẫn lộn với nhau. Nhiều người trong chúng ta từng ở những vị trí khác nhau trong khoảng đó, điều đó ổn thôi. Bất kể bạn đang ở đâu, đây là một điểm lý tưởng để bắt đầu.

Ta sẽ bắt đầu với ba vị trí hiển nhiên hơn, là những việc một nhân viên giàu có sẽ làm nếu cô ấy mới được tuyển hôm nay, nếu anh ta bị sa thải hôm nay, và tại sao ta phải tạm gắn bó với một công việc đáng chán một thời gian, cho đến khi tâm lý "nhân viên giàu có" trọn vẹn nổi lên. Chúng ta hãy bắt đầu thôi!

10 Điều một nhân viên giàu có sẽ làm nếu vừa bị sa thải

Cảm giác tệ hại nhất là khi đột nhiên bạn bị mời vào phòng họp, và ở đó chỉ có vẻn vẹn sếp của bạn cùng một người đến từ bộ phận nhân sự mà bạn mới gặp một lần trước đây, vào ngày đầu tiên đi làm.

Khi việc đó xảy ra với tôi, não tôi không tài nào hiểu nổi nhưng trái tim tôi đã tan thành trăm mảnh. Tôi biết.

Họ bảo hoặc tôi chịu giảm 50% lương hoặc tôi sẽ bị sa thải. Trong trường hợp tôi bị sa thải, họ sẽ đền bù việc cắt đứt hợp đồng. Tôi không thích phương án nào cả. Tôi còn các trách nhiệm phải gánh. Tôi trông cậy vào đồng tiền kiếm được. Tôi sợ chết khiếp. Tôi đâu ngờ chuyện này. Chuyên viên nhân sự nói: "Tôi phải tuyên bố chính thức với anh rằng đây là quyết định cuối cùng." Tôi sợ phải về nhà. Không phải vì vị chua chát của ngày hôm sau đã sớm lan trên đầu lưỡi, mà là nỗi khiếp hãi những gì tôi sẽ nghĩ đến khi choàng tỉnh giấc giữa đêm.

Tôi biết tôi sẽ tỉnh dậy giữa đêm khuya với nỗi sợ hãi, cô đơn và bất an. Tại sao họ muốn sa thải tôi? Tôi biết tôi sẽ tỉnh dậy, hoảng loạn và kinh hoàng.

Tôi có một tháng để đưa ra quyết định. Nên tôi làm theo cách của mình và đưa ra hành động điển hình "Kiểu-của-James"!

Tôi không đưa ra quyết định. Tôi không hề đến chỗ làm trong suốt một tháng đó. Một ngày nọ, tôi mới nghe nói rằng ở đó mọi người ghét tôi vì họ nghĩ tôi quá kiêu căng.

Đến cuối tháng, họ thông báo rằng tôi bị sa thải, nhưng tôi không được hưởng khoản bồi thường phá vỡ hợp đồng vì đã bỏ làm cả tháng đó. Họ chờ 32 ngày để nói với tôi nốt phần cuối cùng.

Khoản bồi thường này đáng lẽ đã giúp tôi sống được trong vòng sáu tháng.

Giờ thì tôi chết lặng. Tôi gọi bộ phận Nhân sự. Tôi gọi điện lên Tổng giám đốc. Tôi gọi cho các bạn tôi ở đó. Tôi khóc lúc nói chuyện với người trực tổng đài. Hóa ra tôi không còn bạn bè gì ở đó nữa. Còn thư ký của Tổng giám đốc nói ông ta sẽ gọi lại ngay cho tôi nhưng ông ta chẳng hề làm thế. Tôi chẳng thể làm gì được. Tôi ngu ngốc, bị đuổi việc, và gần như trắng tay.

Một lần nữa.

Tôi ghét bị đuổi việc. Và tôi ghét phải ghét bị đuổi việc. Như thể tôi phải van nài ai đó rất xem thường tôi, rằng làm ơn cho tôi được nô dịch lần nữa. Xin làm ơn! Xin cho tôi được khom lưng uốn gối và rồi ông bà có thể đuổi việc tôi thêm lần nữa, lần nữa nữa lúc bốc đồng. Tôi thậm chí sẽ nhận giảm lương 50%, tôi xin nhận bất cứ thứ gì ông bà cho là xứng với một con chó. Tôi thậm chí còn làm không công! Tôi nói với họ như vậy đấy. Tôi cần tiền. Cần ngay lập tức. Tôi có hai lựa chọn: hoảng loạn hoặc hành động.

Khi bạn hoảng loạn, bạn sống trong những suy nghĩ của chính mình. Bạn ngồi đó và rà soát lại mọi phương án sẽ xảy đến với mình. Nhưng bạn không thể di chuyển. Bạn luôn có hai lựa chọn: hoặc hoảng loạn, hoặc bình tĩnh hành động. Một hôm tôi rời khỏi phòng và đến một tiệm bán bánh kẹp. Tôi ăn một chiếc bánh kẹp xúc xích rồi trở về nhà và nhìn trân trân ra ngoài cửa sổ đến hết ngày. Tôi đông cứng. Nỗi hoảng loạn khiến bạn đông cứng. Không ai đi vào đầu bạn và đuổi nỗi kinh hoảng đi. Nhưng hành động sẽ đẩy nỗi kinh hoảng ra khỏi đầu bạn.

Tôi không muốn đưa ra lời khuyên. Tôi chỉ muốn kể cho bạn nghe những hành động tôi đã thực hiện.

Lần khác, tôi điều hành một công ty bị mua lại. Những người chủ mới muốn tôi phải sa thải nhân viên. Tôi từ chối. Cuối cùng họ đuổi việc tôi. “Anh làm tôi phát chán,” một trong những người điều hành mới nói với tôi.

Tôi không thể đuổi việc ai cả, tôi không đủ can đảm. “Anh phải làm việc đó,” sếp mới nói. “Không còn cách nào khác, đây chính là tình huống mà chế độ nô lệ vẫn có hiệu lực, và anh buộc phải làm theo lời tôi nói.” Người đó giờ đây là một nhà sản xuất phim nổi tiếng. Một trong những bộ phim của ông ta thu về hơn 300 triệu đô la. Vậy là công việc đó của tôi kết thúc.

Mọi chuyện chẳng đi đến đâu khi bạn cứ phải chiều theo ý muốn của kẻ khác. Bất kể bạn đang tự kinh doanh hay đi làm thuê. Một khi có người mua chuộc bạn để làm việc gì đó (trả lương chính là một dạng mua chuộc, nếu bạn chỉ đang làm việc vì tiền chứ không vì ý nghĩa nào hết), bạn liền trở thành một tù nhân.

Bất cứ ai cũng có thể trở thành tù nhân. Có nhiều người rất vui lòng được làm cai ngục cho bạn. Ai cũng muốn có phần. Ai cũng muốn có miếng. Họ kiếm phần cho mình, bỏ mặc bạn chảy máu. Mới gần đây, một công ty tôi quen biết lâm vào cảnh làm ăn sa sút. Tôi có nhiều bạn ở đó. Tôi không muốn họ bị hoảng loạn. Tôi không muốn họ cảm thấy nỗi sợ hãi ấy.

Tôi viết cuốn sách này, một phần, bởi nỗi sợ đó. Tôi hy vọng mọi người đọc cuốn sách này và hiểu rằng dù là người làm thuê, ta cũng có thể lựa chọn bản thân ĐỒNG THỜI đạt được sự thành công và thăng tiến.

10 Điều một nhân viên giàu có sẽ làm nếu được tuyển dụng hôm nay

Người phụ nữ bước ngay bên cạnh tôi vẫn còn sống chỉ một giây trước thôi, rồi chiếc taxi trờ lên vỉa hè Phố 42 giữa Đại lộ 6 và 7, tông vào cô ấy và quẹo hướng, giờ người phụ nữ ấy nằm sõng soài trên đường, người đầy máu. Việc này xảy ra ngay ngày đầu tiên, hoặc ngày thứ hai khi tôi bắt đầu làm việc tại HBO. Tôi cố gọi 911 ở bốt điện thoại trả tiền (vẫn còn bốt điện thoại công cộng vào tháng 8 năm 1994) rồi tôi phải đi ngay. Người phụ nữ ấy đã chết. Tôi còn phải đi làm. Tôi yêu HBO như con yêu cha mẹ vậy. Tôi muốn họ công nhận tôi. Và hôn tôi chúc ngủ ngon mỗi đêm.

Trước khi nhận được lời mời làm việc, tôi xem HBO cả ngày. Cậu bạn Peter và tôi dán mắt vào HBO hay MTV suốt 10 tiếng liền tù tì. Khoảng 1 giờ chiều tôi sẽ chạy qua nhà cậu ấy rồi đến 10 giờ đêm chúng tôi sẽ nhìn nhau và thốt lên: "Bọn mình vừa làm quái gì thế nhỉ." Tất tần tật từ "The Larry Sanders Show" trên HBO cho đến "Beavis & Butthead" trên MTV. Chúng tôi không ngừng được. Tôi yêu các sản phẩm đó. Tôi muốn được làm ở nơi đó.

Nhìn lại, tôi mới thấy những gì mình làm hồi bấy giờ chính là nguyên tắc đầu tiên mà một nhân viên giàu có tuân thủ khi muốn làm việc ở nơi nào đó, tôi yêu sản phẩm đó. Những nguyên tắc còn lại đến với tôi sau này, khi tôi bị cuộc đời xô ngã hết lần này đến lần khác. Khó khăn lắm tôi mới ngộ ra được. Thật tốt là bạn không phải làm vậy; sau đây là 10 nguyên tắc, tất cả đã được hệ thống hóa và sẵn sàng mang lại lợi ích cho bạn:

Nguyên tắc 1:

YÊU SẢN PHẨM

Bạn phải yêu sản phẩm hiện thời của công ty. Nếu bạn làm việc tại HBO, hãy yêu những chương trình ở đó. Xem tất tật không chừa chương trình nào. Không viện cớ bỏ qua. Nếu bạn làm việc tại WD-40, hãy hiểu rõ mọi công dụng của chai chống gỉ sét đa năng WD-40. Hãy nghĩ thêm vài công dụng khác chưa ai từng nghĩ đến. Nếu bạn làm việc tại Otis Elevators, phải hiểu rõ mọi thuật toán xem thang máy quyết định dừng lại ở tầng nào và khi nào. Nếu bạn làm việc tại Goldman Sachs, hãy đọc mọi cuốn sách về lịch sử của hãng, nghiền ngẫm mọi thương vụ họ đã thực hiện, nắm rõ các sở thích của Lloyd Blankfein[3] và ông đã vươn lên từng nấc thang bằng cách nào. Bạn phải yêu sản phẩm như thể Derek Jeter[4] mê chơi bóng chày vậy.

[3] Lloyd Craig Blankfein là Giám đốc điều hành kiêm Chủ tịch Hội đồng quản trị Goldman Sachs, bắt đầu nắm giữ vị trí này từ năm 2006 đến nay. (DG)

[4] Derek Jeter, sinh năm 1974, là cựu cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp ở vị trí chặn ngắn (shortstop), huyền thoại của đội bóng chày New York Yankees, Mỹ. (DG)

Khi mới bắt đầu làm việc ở HBO, tôi đã mượn băng VHS[5] từ thư viện của hãng mỗi ngày. Tôi xem mọi chương trình suốt mười năm gần nhất. Có thời gian rảnh, tôi lại thức khuya và xem tivi. Tôi theo dõi mọi danh hài. Tôi thậm chí còn xem những trận so găng quyền anh vốn đã làm nên danh tiếng HBO thuở đầu. Chính việc này dẫn tôi đến với…

[5] VHS (Video Home System) là một chuẩn của công nghệ thu hình analog trên băng cassette. (DG)

Nguyên tắc 2:

HIỂU RÕ LỊCH SỬ

Tại HBO, tôi đã tìm hiểu được chuyện Michael Fuchs (phụ trách chuyên mục HBO Thể thao thời bấy giờ, sau là Giám đốc điều hành của HBO) đã phát sóng trận quyền anh đầu tiên trên vệ tinh vào năm 1975. Cả chuyện Jerry Levin (Giám đốc điều hành của HBO, sau là Giám đốc điều hành của Time Warner) sử dụng vệ tinh để truyền tín hiệu đến các nhà cung cấp dịch vụ truyền hình cáp. Đó là lần đầu tiên việc này diễn ra. Ted Turner[6] được truyền cảm hứng mạnh mẽ từ sự kiện này đến nỗi ông đã biến TBS – công ty truyền hình địa phương của mình thành một đài truyền hình quốc gia, và phần còn lại đã đi vào lịch sử.

[6] Robert Edward "Ted" Turner III, một trong những nhân vật truyền thông hàng đầu của nước Mỹ thế kỷ 20, người sáng lập CNN – kênh truyền hình cáp chuyên tin tức 24/24 đầu tiên trên thế giới vào năm 1980. (DG)

Nguyên tắc 3:

NẮM RÕ LAI LỊCH CỦA CÁC NHÂN VẬT ĐỨNG ĐẦU

Tại HBO tôi tìm hiểu mô hình tổ chức một cách đầy sùng kính. Chức danh của tôi là "chuyên gia phân tích lập trình, phòng Công nghệ thông tin", vậy mà tôi vẫn hỏi han khắp nơi: John Billock đã trở thành trưởng bộ phận Marketing như thế nào (ví dụ, ông đã đi từ nhà nọ sang nhà kia để bán thuê bao dài hạn HBO ở Lousiana khi Showtime mới bắt đầu vài chục năm về trước.) Rồi sếp của sếp của sếp của sếp tôi đã làm ở đâu trước khi tới HBO? (Pepsi). Phụ trách bộ phận Chương trình tự sản xuất bắt đầu sự nghiệp như thế nào? (Ông vốn là một cây hài độc thoại, sau là Giám đốc điều hành của HBO, trước khi bị buộc từ chức vì siết cổ bạn gái tại một bãi đỗ xe Las Vegas). Việc đó chẳng khác nào đọc về nguồn gốc xuất thân của các siêu anh hùng vậy. Tôi là một cậu nhóc hâm mộ cuồng nhiệt còn anh hùng thần tượng của tôi chính là những vị sếp kia. Tôi muốn trở thành một người như thế. Hoặc cừ hơn.

Tương tự như vậy: biết rõ đồng nghiệp của bạn, biết những mơ ước và tham vọng của họ. Bắt tay vào làm việc trước họ hai tiếng đồng hồ. Nếu họ cần giúp đỡ, hãy sẵn lòng. Bạn có đến hai tiếng dư ra mỗi ngày kia mà. Bạn có thể làm bất cứ việc gì.

Nguyên tắc 4:

LÀM RẠNG RỠ CHO SẾP

Tất cả nhiệm vụ của bạn trong đời chính là làm sếp được nở mày nở mặt. Bạn không quản bản thân mình. Bạn chỉ muốn sếp được thăng chức, tăng lương, thưởng thêm… Hãy nhớ rằng bạn không bao giờ kiếm được nhiều hơn sếp mình. Do đó, sếp bạn kiếm được càng nhiều, càng thành đạt hơn, bạn cũng thành đạt hơn theo. Đó là cách duy nhất để vươn lên. Làm việc chăm chỉ, ghi hết công trạng mọi việc bạn làm cho sếp. Chớ giành lấy một phân một mảnh công cán. Rồi cuối cùng, ai cũng sẽ biết công trạng đó thuộc về người nào. Ngay cả lúc đó, hãy vẫn cảm ơn sếp vì mọi thứ và quy công trạng trở lại cho sếp. Sau đây là cách để làm sếp bạn được nở mày nở mặt:

Đi làm trước sếp hai tiếng đồng hồ. Nghĩa là bạn phải thức dậy và

đến sở từ 5 giờ sáng. Hai tiếng đồng hồ làm thêm mỗi ngày, 500 giờ làm việc mỗi năm. Không có đồng nghiệp nào cạnh tranh nổi với bạn. Hãy cùng sếp đi ra xe, hoặc miệt mài rèn luyện khi sếp đã ra về. Bạn phải nắm rõ các mục tiêu, ý tưởng, kế hoạch, cả những rắc rối gia đình của sếp... Và, xin nhắc lại, trao cho sếp công trạng trong mọi việc. Và thường xuyên tỏ lòng biết ơn sếp vì cơ hội được thực hiện công việc bạn đang làm.

Nguyên tắc 5:

QUEN BIẾT MỌI THƯ KÝ

Nói ra thật sáo rỗng, nhưng chính các thư ký điều hành công ty. Họ kiểm soát mọi lịch trình. Họ phân phát mọi đặc ân. Hãy đưa càng nhiều thư ký đi ăn trưa càng tốt. Không phải chỉ phòng ban của bạn, mà mọi thư ký ở phòng ban khác.

Đặc biệt lưu ý đến bộ phận Nhân sự, hoặc phòng "Phụ trách lao động" vì họ biết mọi chuyện đàm tiếu. Họ nắm rõ mọi chuyện đang xảy ra. Làm việc này cũng không khó gì. Trước hết, phòng Nhân sự cung cấp cho bạn mọi tài liệu giới thiệu khi bạn mới gia nhập công ty. Hãy mời những người đó đi ăn sau khi bạn đã ổn định ở chỗ làm được vài tuần. Nếu có người viết một bản tin cập nhật nội bộ công ty, hãy mời người đó đi ăn trưa. Hãy mời thư ký của sếp của sếp của sếp của sếp bạn đi ăn trưa. Không ai nghĩ là bạn đang qua mặt họ đâu. Bạn đang mời một thư ký đi ăn trưa thôi mà, đâu có gì to tát. Với tôi, đây là việc vô giá ở mọi công ty tôi từng làm việc.

Nguyên tắc 6:

KIỂM CHỨNG GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Liên tục kiểm chứng giá trị của bạn trên thị trường. Thị trường việc làm cũng giống như mọi thị trường khác. Có cung và cầu. Và bạn là một sản phẩm bày bán ở một chợ phiên lớn mà thôi. Mỗi năm bạn cần phải khám phá xem giá trị của bản thân trên thị trường là bao nhiêu. Vì một lý do: cách hay nhất để được tăng lương và thăng chức là phải di chuyển lên trên, chứ không phải sang ngang.

Tiếp nữa, bạn không muốn bị "chết vai". Một người bạn tốt của tôi đã làm tại bộ phận marketing ở HBO suốt 17 năm. Tôi chủ trì một bữa tối và mời cô ấy, có cả Giám đốc điều hành của một đại lý quảng cáo đang tuyển người, và tôi. Vị giám đốc này là một trong những bạn thân nhất của tôi. Vậy mà cô không thể thuê người

bạn HBO của tôi làm việc. “Cô ấy bị chết vai quá rồi,” vị giám đốc nói. “Cô ấy sẽ không thể từ bỏ lối làm việc kiểu HBO ra khỏi đầu.”

Khi còn làm việc ở HBO, tôi liên tục nói chuyện với mọi người ở các công ty khác. Tôi ăn trưa với những người đứng đầu ở Showtime. Tôi biết nhiều người ở mọi phòng ban khác nhau của Time Warner. Tôi luôn luôn mời mọi người dùng bữa trưa hoặc bữa sáng. Tôi còn nhận được lời mời làm việc từ ngành ngân hàng. Tôi cố gắng thử sức ở vài bộ phận khác nhau tại HBO. Mỗi lần tôi nhận được lời mời làm việc, tôi lại được tăng lương và đề bạt ở HBO, đôi khi rất đáng kể (tăng lương tới 35%). Các sếp cũng oán tôi vụ này lắm, nhưng rồi trở lại “Nguyên tắc 4”, thường thì họ cũng được tăng lương mà.

Cũng phải nói thêm rằng, tôi rất rụt rè. Nếu đi dự tiệc, tôi luôn đứng chôn chân một góc và chẳng biết phải nói gì.

Tôi nghĩ có nhiều người hướng nội. Nhưng bí mật ở đây là: người hướng nội có một kỹ năng mạnh mẽ. Họ có thể lắng nghe. Không mất nhiều công sức mới mời được ai đó đi ăn trưa. Chỉ cần gửi một email.

Và rồi bạn lắng nghe. Chẳng mấy chốc, bạn đã nghe chuyện của tất cả mọi người. Và họ rất vui được tâm sự với bạn. Bạn sẽ biết được vấn đề của họ. Bạn sẽ biết có thể giúp đỡ họ ra sao, rồi bạn sẽ làm vậy. Đó là cách bạn trở nên quan trọng không thể thiếu được.

Nguyên tắc 7:

NGHIỀN NGẪM CÁC CHIẾN DỊCH MARKETING

Nghiền ngẫm mọi chiến dịch marketing. Ví dụ, vào năm 1996, HBO đã đổi câu khẩu hiệu của mình thành “It’s not TV. It’s HBO.” Câu khẩu hiệu này được sử dụng suốt 13 năm. Trước đó, khẩu hiệu là “Simply the Best”, rồi “Something Special’s On.” Khi họ đổi sang “It’s not TV”, Eric Kessler, trưởng bộ phận marketing đã tổ chức một cuộc nói chuyện giải thích họ đã tìm ra câu khẩu hiệu này như thế nào. Tất cả nhân viên dưới quyền ông đều có mặt trong khán phòng. Và cả tôi, đến từ phòng Công nghệ thông tin. Không ai đi cùng với tôi. Tôi biết rõ mọi câu khẩu hiệu HBO từng sử dụng.

Nguyên tắc 8:

TÌM HIỂU TOÀN BỘ NGÀNH CỦA MÌNH

Điều gì khiến HBO khác biệt với Showtime, hay Cinemax? Hay một kênh truyền hình cáp miễn phí? Hay các kênh phát sóng nói chung? Tôi đã đọc mọi cuốn sách về lịch sử truyền hình tôi có thể tìm được. Tôi sẽ đến nghe các buổi giảng bài tại Viện bảo tàng Phát thanh và Truyền hình trên Phố 52. Tuyệt nhất là buổi các thành viên của chương trình MTV "The Real World"[7] chủ trì hội thảo. Sau buổi hội thảo, tôi theo chân một nhóm thính giả suốt 30 dãy phố trong khi họ trò chuyện về bài giảng và chương trình. Tôi muốn chen vào biết bao lần. Họ sẽ trở thành những người bạn thân mới của tôi. Chúng tôi sẽ tổ chức tiệc tùng quanh các buổi chiếu "The Real World". Nhưng tôi e dè quá và cuối cùng họ tản ra mỗi người một hướng, còn lại tôi chơ vơ một mình. Jessica Reif Cohen là chuyên gia phân tích truyền thông của Merrill. Tôi lại không biết gì về cổ phiếu. Nhưng tôi đọc mọi thứ cô viết và sẽ quét hết lượt tờ Thời báo Phố Wall (WSJ) để tìm những chỗ nhắc đến tên cô.

[7] Tên chương trình truyền hình thực tế của kênh MTV, lên sóng từ năm 1992 đến 2013, lâu nhất trong lịch sử truyền hình. Nội dung xoay quanh cuộc sống mỗi ngày của 7 đến 8 nhân vật được lựa chọn ngẫu nhiên tại một thành phố hoàn toàn mới mẻ. (DG)

Khi tôi cố gắng chào bán Reset, công ty đầu tiên của tôi. Tôi gọi cho mọi tên tuổi trong ngành. Omnicom, Razorfish, Agency.com… Tôi đọc mọi tài liệu lưu trữ của Ủy ban Chứng khoán Liên bang (SEC) để nắm được mọi sắc thái trong tất cả hoạt động giao dịch và cấp vốn của họ. Khi gây dựng Stockpickr, tôi ám ảnh với cơ chế hoạt động của Yahoo Finance và cách mà nàng (Yahoo Finance là "nàng", và tôi yêu nàng) phân phối lượng truy cập đến tất cả các kênh truyền thông của mình. Với HBO, điều đó thật lôi cuốn vì có lúc, Giám đốc điều hành của Showtime, Time Warner, Universal, Viacom, Fox Sports… đều là cựu lãnh đạo của HBO.

Nguyên tắc 9:

TRỞ THÀNH CHÍNH CÔNG TY

Tôi chỉ là một lập trình viên quèn ở phòng Công nghệ thông tin. Phòng tôi cách xa các hoạt động kinh doanh thông thường của công ty đến nỗi họ thậm chí còn bố trí chúng tôi ở một tòa nhà khác. Nhưng tôi chẳng nề hà. Tôi chính là HBO. Đó là phương châm của tôi. Tôi chăm chú tới mọi khía cạnh hoạt động của công ty, tôi biết bất cứ ý tưởng nào tôi nảy ra cũng là một sáng kiến cho công ty. Chí ít là tôi cảm thấy thế (còn không chắc có ai nghĩ thế

không). Tôi không bao giờ nói, "Tôi nghĩ là", mà thường nói "Chúng ta nên làm điều này". HBO và tôi là "chúng ta". Không thể tách rời.

Bạn chưa thể thăng tiến được chừng nào bạn chưa có cảm giác đồng nhất với công ty bạn làm việc. Tuy vậy, bí quyết là: khi bạn có một ý tưởng nào đó, hãy đảm bảo là bạn biết cách thực thi ý tưởng đó, thật chi tiết. Những chỉ dẫn thực thi rõ ràng đáng giá hàng triệu đô la. Và tôi đặc biệt nhấn mạnh điều này, nếu bạn thực thi được một ý tưởng hay, bạn có thể kiếm được hàng triệu đô la, hoặc hơn, từ đó.

Nguyên tắc 10:

RỜI BỎ

Mọi điều tốt đẹp sẽ đều đi đến hồi kết. Từ ngày đầu tiên bạn bắt đầu, bạn đã phải lên kế hoạch rời đi. Không giống như nguyên tắc 6 nhằm hiểu rõ giá trị của bản thân, bạn cố gắng khám phá giá trị lương bổng trong doanh nghiệp của mình. Rời bỏ có nghĩa khác. Điều đó nghĩa là bạn sẽ rời đi mãi. Nếu bạn đã thuần thục các nguyên tắc từ 1 đến 9 ở một công ty nào đó, thì bạn đã hiểu đủ về doanh nghiệp và ngành của mình để gây dựng cơ nghiệp riêng. Để trở thành một đơn vị cạnh tranh, hoặc một nhà cung cấp dịch vụ. Mà bạn đã có sẵn nguồn khách hàng rồi vì danh sách liên hệ và mạng lưới mở rộng của bạn tràn ngập các tên tuổi trong ngành. Nếu bạn không ngừng suy nghĩ như một chủ doanh nghiệp ngay từ giây phút đầu tiên bạn bước vào nơi làm việc, bạn sẽ liên tục tìm kiếm những khoảng thiếu hụt mà bạn có thể lấp đầy. Đây chính là cách bạn nhảy xuống vực sâu. Bạn đảm bảo là dưới vực đó đã có sẵn một khách hàng chờ đợi bạn.

Tôi đã làm mọi việc sai cách trong vài tháng đầu tiên ở HBO. Tôi không biết gì về thành phố New York. Tôi không hiểu gì về văn hóa doanh nghiệp. Tôi mặc cùng một bộ com lê suốt năm ngày liên tục cho đến khi nhận ra chẳng có ai đóng bộ như thế, và tôi không bao giờ mặc nữa. Tôi không có bộ kỹ năng cần thiết để tồn tại ở vị trí của mình (đến nỗi họ phải gửi tôi đến một trường bổ túc lập trình, dù tôi đã có bằng chuyên ngành lập trình VÀ còn theo học thạc sĩ khoa học máy tính). Tôi quá ám ảnh với Internet mà HBO thậm chí còn chưa sở hữu HBO.com vào thời điểm đó. Sếp của sếp của sếp tôi còn bảo với sếp tôi, "tách anh chàng khỏi Internet để làm việc thực tế chút đi."

Một lần sếp đến bàn làm việc của tôi, và nói trong lúc mọi người

đang dỏng tai nghe từ các góc làm việc khác, “chúng tôi muốn anh thành công ở đây nhưng anh cần phải biết việc thêm, nếu không sẽ chẳng đi đến đâu cả.” Tôi đã vô cùng xấu hổ, mọi người xung quanh chẳng thể bắt được ánh mắt tôi cả vài tuần sau đó. Tôi là xác sống. Ngày nào tôi cũng chắc là mình sắp bị đuổi việc.

Nhưng tôi đã sống sót. Mỗi ngày, kể từ đó.

10 Lý do nhân viên giàu có sẽ ở lại với công việc của mình: Ngay lúc này...

Tôi đã từng rất yêu công việc của mình. Mê mẩn nó. Tôi làm việc cho hãng giải trí tôi yêu thích nhất trên đời.

Tôi được trả lương để làm việc ở đó. Tôi kết bạn ở chỗ làm. Dịp cuối tuần chúng tôi còn tụ tập chơi bài. Thậm chí còn đi du lịch vào kỳ nghỉ cùng nhau. Sếp cũng la hét nhưng tôi có thể tảng lờ. Tôi đã từng yêu công việc tôi làm khi đó. Còn gì thú vị bằng việc được trả lương để phỏng vấn gái làng chơi và đám buôn ma túy lúc 3 giờ sáng ở những khu nhớp nhúa nguy hiểm nhất New York. Tôi từng bị người ta cầm dao đuổi chạy. Có lần tôi còn bị ném chai vào người. Tôi bị bảo vệ ở các câu lạc bộ trai giả gái đuổi tới bến. Và nhiều chuyện vui nữa! Tất cả đều được trả tiền.

Để tôi nói cho bạn biết điều gì hay hơn thế, vì tôi không thể ngạo mạn đến nỗi nghĩ rằng không còn gì tuyệt hơn thế. Đi bộ trên mặt trăng mới tuyệt hơn thế. Hoặc trở thành một chú hề trong gánh xiếc hoành tráng. Hoặc một ảo thuật gia đường phố nổi tiếng. Còn thì chẳng mấy việc được như thế. Tôi luôn viết về "mười lý do bỏ việc." Đương nhiên tôi vẫn tin vào điều đó. Bạn nên rời bỏ việc của mình.

Nhưng có lẽ không phải hôm nay.

Không phải điều gì cũng đen trắng rạch ròi. Ví dụ, nhiều năm sau đó, khi tôi phải buôn bán từng ngày để kiếm sống, có những hôm tôi đi làm và bị MẤT tiền. ÔI TRỜI!

Đôi khi vào buổi sáng, tôi sợ sẽ mất tiền đến độ tôi đi sang nhà thờ Công giáo ngay bên đường và cầu Chúa rằng cổ phiếu tương lai của Nasdaq sẽ lên giá sáng hôm ấy. Tôi là người Do Thái nên làm

vậy chẳng ích gì. Làm thế cũng chẳng ích gì ở công sở. Ở công sở, bạn làm việc và rồi họ trả lương cho bạn hai tuần một lần. Đó là phép màu có thực. Mọi người thường nghĩ rằng phương án thay thế cho một công việc chính là làm chủ doanh nghiệp. Điều đó cũng không đúng nốt. Chủ doanh nghiệp là một người có việc làm, nhưng đó là việc làm anh ta tự tạo cho mình. Một ngày, anh ta thức giấc và tự nhủ, "Mình sẽ tạo ra một ứng dụng để kết nối tất cả những người thuận tay trái trên một trang mạng hẹn hò." Rồi anh ta huy động vốn, thuê người làm, tạo ứng dụng, tìm cách bán ứng dụng đó.

Một chủ doanh nghiệp cũng có việc làm. Nhưng khác biệt là: làm việc thông thường, bạn có thể đắp đổi qua ngày (có lẽ không mấy vui vẻ nhưng vẫn đắp đổi được) mãi mãi. Nhưng một chủ doanh nghiệp có cơ may thất bại rất cao. Bạn sẽ chọn điều gì? Tôi không muốn mọi người cứ ở lì một chỗ làm việc. Việc làm ổn định cũng có vài điểm hay. Ta không thể nào bỏ qua được. Sau đây là vài điểm để cân nhắc. Tôi kết lại với lựa chọn thay thế.

A) MỨC LƯƠNG ỔN ĐỊNH

Có thể sẽ giảm xuống theo thời gian, và có thể bạn sẽ bị sa thải đột ngột, nhưng chí ít, nó cũng ổn định trong một khoảng thời gian.

B) TÌNH BẠN

Tình bạn này không bền vững mãi mãi. Một khi bạn rời bỏ chỗ làm, có thể bạn sẽ không bao giờ gặp lại họ nữa. Thậm chí có thể bạn không thật lòng thích họ. Nhưng khi còn ở chỗ làm, bạn luôn có cơ hội học hỏi từ những người xung quanh. Bạn càng chịu khó giúp đỡ mọi người và tìm hiểu ý nghĩa trong công việc họ làm, bạn sẽ càng cảm thấy hài lòng với công việc của mình. Và bạn càng trở nên quan trọng không thể thiếu.

C) CƠ HỘI THĂNG CHỨC

Tôi không rõ thăng chức là tốt hay xấu. Nhưng trong khoảng chừng 1 đến 2 ngày, bạn sẽ tự nhủ, "Họ thích mình! Họ thực sự thích mình!"

D) TIỀN GIẢ

Nếu bạn vươn lên thật cao trong công việc, thì như thể cả công ty là tài khoản ngân hàng giả mạo của bạn vậy. Họ trả cho các chuyến du lịch, máy tính, rồi rất nhiều bữa tối của bạn nữa. Thậm chí họ còn chi trả cho một vài bạn bè của bạn nữa.

E) TÔN TRỌNG!

Nếu bạn trở thành Giám đốc điều hành, mọi người sẽ tôn trọng bạn. Trở thành Giám đốc điều hành của một doanh nghiệp lớn không dễ chút nào. Tôi sẽ nói cho bạn biết, bạn sẽ phải làm những gì để trở thành Giám đốc điều hành của một công ty lớn:

• Bạn phải làm việc trong thật nhiều phòng ban của công ty để biết mọi người làm những gì.

• Bạn phải xây dựng mối quan hệ với các thành viên khác trong hội đồng quản trị, để đến thời điểm thích hợp họ sẽ bầu bạn làm Giám đốc.

• Đi nghỉ cùng những khách hàng lớn nhất, có thế bạn mới trở thành người quan trọng không thể thiếu được. Đi nghỉ cũng không phải chuyện tệ đâu.

• Xây dựng mối liên hệ giữa các phòng ban khác nhau. Luôn là người "đứng ở hậu trường". Bạn biết chuyện gì xảy ra sau đó không? Đứng ở hậu trường sẽ trở thành đứng tại tiền cảnh và bạn chính là Giám đốc điều hành.

• Kiếm ra thật nhiều tiền cho công ty. Việc này nghe chừng khó. Nhưng chỉ cần ký được hợp đồng với một, hai khách hàng lớn, hoặc đối tác phân phối lớn, hoặc tung ra thật nhiều sản phẩm, một trong số đó có thể sẽ thành công. Cứ cố gắng đủ lâu, rồi bạn sẽ kiếm thật nhiều tiền về cho công ty.

• Hứa quá lố và làm quá độ. Đôi khi người ta ghét như vậy. Họ muốn hứa ít và làm nhiều. Chớ làm vậy. Như thế ngốc lắm! Đa số các công việc đều không có gì khó để mà hứa lèo, vì suốt bao nhiêu năm, những nhân viên trước bạn đều hứa ít rồi. Mà công việc đâu có khó đến vậy. Gì cơ... Bạn đang cố phóng một phi thuyền lên mặt trăng ư? Cứ hứa quá lố và làm quá độ, rồi bạn sẽ liên tục được thăng chức vì chẳng ai làm giống bạn cả.

F) BẠN CÓ ĐỦ ĐIỀU KIỆN ĐỂ LẬP MỘT KẾ HOẠCH MA QUỶ

Lúc có việc làm, tôi đã đồng thời khởi lập công ty của mình. Tôi cũng cố gắng chào bán các chương trình truyền hình. Tôi làm rất nhiều việc phụ thêm. Các sếp của tôi chẳng đếm xỉa gì, vì tôi luôn hứa quá độ và làm quá lố. Tôi thành lập công ty vào năm 1996. Công ty mới cần tôi bỏ ra ít nhất tám tiếng một ngày. Nhưng phải đến tận tháng 8 năm 1997, tôi mới dừng hẳn việc làm toàn thời gian để gia nhập công ty mới. Như tôi đã nói trước đó, mất 18

tháng.

Tại sao việc đó lại diễn ra lâu như thế?

Vì đó là cách cuộc sống vận hành. Bạn đâu có khởi phát việc gì đó và đột nhiên tất cả đều thay đổi. Bạn khởi phát thứ gì đó, đảm bảo nó đúng đắn, thử nghiệm, xây đắp lên, loại bỏ mọi nguy cơ, rồi mới nhảy.

Làm chủ doanh nghiệp KHÔNG PHẢI là chấp nhận rủi ro, mà là LOẠI BỎ mọi rủi ro. Làm chủ doanh nghiệp, hay có nhiều nguồn thu nhập khác nhau suy cho cùng sẽ an toàn hơn chỉ có một công việc, nhưng chỉ khi bạn sử dụng công việc ấy để loại bỏ mọi rủi ro. Trở thành chủ doanh nghiệp mà không có nhiều nguồn thu nhập khác nhau và không tính toán đến mọi rủi ro trước nhất, thì chỉ là tự sát.

G) LÀM MỘT NGƯỜI LÀM-THUÊ-KIÊM-LÀM-CHỦ

Có thể bạn thích những người bạn làm việc cùng, và bạn thích những gì bạn đang làm. Ước gì tôi được như bạn. Với công việc của mình, bạn có thể làm những điều bạn không thể làm ở đâu khác. Bạn có thể kết nối thành công tài chính (hoặc các thành tựu khác) của bản thân với thành công của cả công ty lớn. Nếu bạn tìm ra cách làm được như vậy, bạn có thể gắn bó mãi với công việc đó và chứng kiến nó lớn mạnh. Nếu bạn không tìm ra cách nào làm vậy, bạn PHẢI THÔI VIỆC.

Nhưng chỉ sau khi đã loại bỏ mọi rủi ro.

Tôi từng luôn tìm cách thuyết phục HBO tách riêng các phòng ban hoặc công ty mới mà tôi có thể hỗ trợ hoạt động. Nhưng chẳng ích gì. Không ai thèm nghe tôi. Nhưng tôi đã cố thử. Một ví dụ tuyệt vời chính là Craig Silverstein nổi tiếng toàn cầu. Gượm đã! Bạn không biết ông ấy ư? Ông ấy là một lập trình viên quèn ở Khan Academy. Nhưng trước đó, ông là nhân viên đầu tiên tại Google. Giờ ông là một tỷ phú. Thành công của ông hoàn toàn gắn chặt với thành công của Google.

H) XẢ HƠI MÙA HÈ

Mùa hè đầu tiên tôi làm việc toàn thời gian đúng là thiên đường. Hầu hết các quản lý đều xả hơi dịp hè. Hạn chót của mọi dự án đều chậm lại. Văn phòng của tôi ngay cạnh một công viên, thế là tôi ngồi lì trong công viên và chơi cờ cả ngày.

Là một chủ doanh nghiệp, bạn không có nghỉ hè đâu. Bạn thậm chí còn chưa được nghỉ vào 3 giờ sáng. Tôi thức dậy lúc 3 giờ sáng và cố tính toán xem sẽ phải trả lương cho sáu tháng tới ra sao. Điều này hao tốn rất nhiều công sức.

I) BẠN ĐƯỢC ĐỔI VIỆC

Trung bình, một người lao động Mỹ gắn với một công việc trong ba năm. Con số này ngày càng nhỏ lại. Mọi người nhảy việc vòng vòng. Thu thập thêm nhiều kinh nghiệm. Gặp gỡ thêm nhiều người. Kiếm thêm nhiều tiền (mong là vậy). Và rồi, khi có đủ các mối quan hệ và kinh nghiệm, họ có thể xác lập cho mình điều kiện có nhiều dòng thu nhập. Có thể điều đó nghĩa là họ bắt đầu thực hiện các buổi nói chuyện. Dựa vào các kinh nghiệm làm việc và kiến thức trong ngành. Có thể làm tư vấn. Có thể họ học những kỹ năng mới và bắt đầu sử dụng những kỹ năng đó để giúp người khác. Bởi nếu có lương ổn định, họ có thể xây dựng các việc làm thêm ngoài giờ và bắt đầu kiếm tiền. Tôi đã làm vậy, hai lần. Tôi cũng sẽ làm thế, hôm nay.

Đừng nhảy xuống vực nếu chưa trang bị dây và các thiết bị an toàn.

Như thế không có nghĩa là khởi lập "một công ty". Bạn chỉ chuyển từ công ty này sang công ty khác. Thay vào đó, bắt đầu thu về thêm nhiều tiền từ nhiều nguồn khác nhau và nếu có nguồn thu nào đó bị cắt, thì cũng không phải ngày tận thế. Đó chỉ là cơ hội để thay thế nguồn tiền đó bằng một nguồn còn lớn hơn.

Có lẽ tôi biết bạn đang nghĩ gì…

Tôi viết rất nhiều về những lý do bạn nên thôi việc. Tôi viết rất nhiều về chuyện cuộc đời có thể tươi sáng hơn ở một nơi nào đó. Nhưng đúng là cuộc đời ở một nơi nào đó tươi sáng hơn thật. Chúng ta là động vật có vú sống du mục. Thêm nữa, nhiều công việc rất tệ. Điều tệ nhất ở một công việc chính là sếp của bạn. Rồi đến đồng nghiệp, lương bổng, rồi chính công việc. Và đến một thực tế rằng ai đó có thể nói ra những lời khiến cuộc đời bạn đảo lộn: "Anh bị sa thải." Nên hãy tự đặt bản thân vào một tình huống có nhiều đặc tính như tôi miêu tả trong 10 lý do kể trên. Rồi, quyền quyết định lúc nào thôi việc sẽ thuộc về bạn. Chứ không phụ thuộc vào "họ" nữa.

Điều quan trọng phải nhớ là:

Việc làm, như thời bố mẹ chúng ta vẫn quen thuộc, đã không còn

nữa rồi. Thu nhập đã giảm xuống bất chấp suy thoái suốt 40 năm. Người ta bị giáng chức và thời gian gắn bó với một công việc giảm xuống:

• COI CHỖ LÀM CHỈ LÀ MỘT TRONG NHIỀU NGUỒN THU NHẬP.

• XÂY DỰNG CÁC NGUỒN THU NHẬP CHO BẠN.

• HÃY SÁNG TẠO.

• VIẾT MỘT BLOG.

• NHẬN TƯ VẤN NHƯ VIỆC LÀM THÊM NGOÀI GIỜ.

• TRAU DỒI THÊM KỸ NĂNG.

• NHẬN LỜI NÓI CHUYỆN.

• TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI LÀM-THUÊ-KIÊM-LÀM-CHỦ.

Rồi bỗng nhiên, bạn không "chỉ" có một công việc. Bạn cũng chưa phải một chủ doanh nghiệp. Bạn không có một cái nhãn cố định gắn vào thu nhập của mình. Hãy lập một kế hoạch xấu xa cho mình. Thật bí mật. Hãy chăm chút cho nó mỗi ngày một chút. Mỗi ngày 1%. Hãy giữ bình tĩnh. Chớ có nôn nóng hay đòi hỏi.

Như thế, bạn sẽ trở thành chủ nhân của chính mình. Không ai có thể làm sếp của bạn. Sẽ không còn cái trần nào chặn lối, khi thời cơ chín muồi, bạn sẽ tung cánh bay lên bầu trời.

Tại sao phải trở thành một nhân viên giàu có?

TẠI SAO BẠN PHẢI CẤP THIẾT TRỞ THÀNH MỘT NHÂN VIÊN GIÀU CÓ, NGAY BÂY GIỜ

Bao nhiêu con người cáu giận ngoài kia đang tìm cách kiểm soát và thậm chí giết chết bạn. Tôi cá rằng bạn có thể liệt kê ít nhất một tá người đang cố gắng kiểm soát bạn ngay lúc này. Một hôm, tôi đã viết một bài gửi cho những người trong danh sách email của tôi, nói chuyện lần đầu tiên trong đời tôi đã được hoàn toàn bộ thuế nhưng việc đó khiến tôi phát ốm.

Thuế và tiền là hai chủ đề dễ gây bức xúc với nhiều người. Có vài người đã gửi cho tôi những lá thư giận dữ. Trong hai trường hợp, tôi đã hồi đáp: "Làm ơn đọc lại bài viết", và họ đọc lại rồi xin lỗi. Tại sao họ lại xin lỗi? Vì họ chưa từng đọc bài viết. Họ chỉ ướm cơn giận dữ của mình lên bài viết của tôi và rồi trút lên tôi. Đó là việc gần như mọi người vẫn làm. Họ muốn khiêu khích để tôi phản ứng lại. Họ muốn kiểm soát tôi.

Tôi có hai thách thức: không để người khác kiểm soát và không tìm cách kiểm soát bất cứ ai. Khi tôi làm được hai việc này, cuộc đời thật dễ chịu. Lần đầu tiên làm ra nhiều tiền, việc đó không giúp tôi được tự do. Nó tước đi tự do của tôi. Trước khi có tiền, tôi có rất nhiều bạn, tôi làm những gì mình muốn vào cuối tuần và tối khuya, tôi đã rất vui. Sau khi có tiền, tôi bắt đầu nghĩ tôi muốn kiếm thêm tiền nữa, thật NHIỀU tiền. Tôi bắt đầu mua những thứ vượt quá khả năng chi trả. Tôi cảm giác mọi người sẽ không thích tôi nếu tôi không có những thứ đó. Tôi bắt đầu cho bạn bè và người thân vay tiền với hy vọng "giúp đỡ" họ. Tôi nghĩ mọi người sẽ thích tôi nếu tôi "cứu" họ.

Không ai nhớ bạn đã từng giúp đỡ họ ra sao. Và bạn không thể cứu bất kỳ ai. Đây là bài học đầu tiên của tôi.

Bài học thứ hai là tôi chưa từng sở hữu thứ gì. Khi tôi "sở hữu" một căn nhà, tôi trở thành nô lệ của ngân hàng, nô lệ của chính phủ, tôi trở thành nô lệ chạy theo sửa sang ngôi nhà, nô lệ của những người sống chung trong nhà (gia đình tôi, những người tôi e sợ sẽ rơi vào cảnh vô gia cư).

Thứ ba, tôi để tiền nong kiểm soát những người tôi có dính dáng đến. Cuối cùng, tôi chẳng còn bạn bè hay người thân. Những người tôi thực lòng yêu thương khi đó, tôi đều đánh mất. Đến giờ tôi vẫn còn hối hận. Tôi sợ hãi hậu quả. Tôi vẫn sợ đánh mất "mọi thứ" ngay cả khi tôi đã đánh mất hết rồi. Tôi bán tất cả. Tôi phải từ bỏ rất nhiều bạn bè, thậm chí nhiều mối quan hệ ruột rà thân thích. Tôi làm gần như tất cả mọi người thất vọng. Nhưng đó là cách duy nhất tôi có được tự do và bắt đầu từ con số 0. Một khi đã bắt tay từ con số 0, tôi có thể bắt đầu quá trình lâu dài nhằm tái sáng tạo bản thân. Giờ đây tôi vẫn gần như tay trắng, ngoại trừ ít quần áo, sách vở. Và tất cả các mối quan hệ, 100% những người tôi trò chuyện, hoàn toàn chỉ là những người tôi lựa chọn trò chuyện cùng.

Nếu ai đó tìm cách kiểm soát tôi chỉ vì nỗi sợ hãi và giận dữ của riêng mình, họ sẽ bị loại ra. Tôi cũng cố không kiểm soát bất cứ ai. Nếu có người làm gì đó tôi không thích, tôi đâu thể kiểm soát những gì họ nghĩ hoặc làm. Chỉ vô ích và lãng phí thì giờ. Tôi cố gắng thay đổi hoàn cảnh của mình để khỏi phải xử trí với những người đó nữa.

Sẽ ra sao nếu bạn bị kẹt cứng với một công việc và có đủ thứ hóa đơn phải chi trả chỉ vì những sai lầm quá khứ? Khi đó, bạn phải tập trung nỗ lực để giành được tự do cho mình. Đó là một quá trình liên tục. Đều đặn mỗi ngày. Chìa khóa mở ra tự do chính là May mắn. Nhưng may mắn không phải phép thần kỳ.

May mắn = 1) Kiên trì, + với 2) Đa dạng hóa

1. Kiên trì là một bản án chỉ đầy thất bại điểm xuyết bằng thành công thảng hoặc.

2. Đa dạng hóa nghĩa là đưa ra hàng nghìn ý tưởng và rồi thực thi một hay hai ý tưởng có vẻ hợp lý.

Đưa ra hàng nghìn ý tưởng nghĩa là phải có đủ năng lượng và óc sáng tạo để động não. Năng lượng = Sức khỏe thể chất + Cảm xúc + Trí não + Tinh thần. Mọi hình thức khỏe mạnh là một hàm số xác định bằng mức độ bạn tự kiểm soát cuộc đời mình, chia cho số

người kiểm soát bạn. Khi tôi đáp trả một nhận xét cáu giận, ai đó đang kiểm soát tôi. Cơn giận kiểm soát tôi. Vậy thì tôi đã giảm bớt thời gian khỏe mạnh rồi.

Nếu tôi đang vướng vào một mối quan hệ bất hạnh nhưng lại e sợ hậu quả nếu phá vỡ nó, vậy thì nỗi sợ đang kiểm soát tôi. Nếu tôi đang nghĩ đến chuyện cãi cọ với vị sếp nào đó, anh chị em, đồng nghiệp hay bất cứ ai, cơn giận đang kiểm soát tôi. Vấn đề của họ chẳng liên quan gì đến tôi. Nếu tôi để họ kiểm soát tôi, hoặc tôi tìm cách kiểm soát họ, tôi sẽ tự hy sinh sức khỏe của mình mà thôi. Vậy thì tôi không thể sản sinh ra các ý tưởng. Tôi đánh mất lòng kiên trì. Tôi tự chuốc bất hạnh. Tôi mất cả tự do. Lần nào cũng thế. Không ngoại lệ. Tôi thà được khỏe mạnh còn hơn khăng khăng giành phần "đúng".

Nhiều người đã viết về những thứ như "luật hấp dẫn". Luật hấp dẫn tức là thu hút những điều ở thế giới bên ngoài vào cuộc đời bạn. Cũng tốt thôi. Nhưng nó sẽ chẳng phát huy tác dụng trừ khi bạn kiểm soát những gì xảy ra ở thế giới nội tại trước nhất. Trừ khi bạn có thể nắm bắt và đối mặt với mớ cảm xúc hỗn độn của mình. Trừ khi bạn thôi tin rằng mọi suy nghĩ trong tâm trí bạn không ngừng lặp lại vòng bất tận. Đây là điều duy nhất thực sự nằm trong tầm kiểm soát của bạn. Khả năng mặc kệ lời huyên thuyên tức thời của tâm trí và nhận ra có gì đó vượt trên nó. Vượt trên nó là sự sáng suốt, từ suối nguồn tĩnh lặng. Cuốn sách này cam kết mang lại cho bạn những công cụ phát huy tác dụng ở thế kỷ này, thời điểm này, kỷ nguyên này, và trong thế giới mới này, sau năm 2008.

Chớ làm nô lệ! Hãy làm chủ!

Làm thế nào để trở thành ông chủ hoặc chí ít là nhân viên giàu có thông minh nhất trong phòng

Tôi là kẻ ngốc nhất trong lớp sau đại học, đó là một phần lý do tôi bị bật ra. Ngu ngốc cộng với non nớt và thái độ sẵn sàng khoe khoang là một sự kết hợp tệ hại. Tôi ngỡ mình là một cao bồi. Tôi đi thi cuối kỳ mà không thèm lên lớp buổi nào, lại còn bù khú suốt đêm hôm trước mà không chợp mắt. Có những học kỳ tôi thi trượt tất cả các môn. Tôi làm mọi cách để chọc giận càng nhiều người càng tốt trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể và cuối cùng tôi bị đuổi học. À, tôi được "đề nghị" thôi học. Tôi không biện hộ gì. Tôi đã không tận dụng được hoàn cảnh thuận lợi mình có được. Họ trả cho tôi một khoản thu nhập chính thức và tôi đã dùng nó để làm bất cứ việc gì mình thích.

Sau này, khi tôi gia nhập vào thế giới tập đoàn, tôi cũng là kẻ ngốc nhất ở đó. Có lẽ vì tôi đã không học được gì ở chương trình sau đại học. Tôi kiếm được chỗ làm vì nhiều lý do chẳng liên quan gì đến năng lực, vì thế họ chẳng biết phải làm thế nào với tôi. Tôi quá ấn tượng với tất cả những người tất bật qua lại, biết họ đang làm gì, và biết cách tồn tại trong một thành phố rộng lớn. Tôi tự nhủ, "đây là những con người thực sự, còn mình chỉ là đồ rởm." Đến ngày thứ hai, họ đưa cho tôi một chiếc máy tính kết nối Internet và bảo: "Cậu biết về mấy thứ Internet này nọ. Hãy đưa cái này lên Internet. Nhưng cẩn thận đấy, chúng tôi giữ mấy cái máy chủ email trên đó." Tôi phá cái máy tan tành đến nỗi nó phải được gửi về nơi sản xuất (Silicon Graphics) và không bao giờ quay trở lại. Tôi mặc một chiếc áo chẳng vừa với mình. Tôi nào có đóng bộ tử tế bao giờ. Ngoài trời nắng đẹp. Tôi đi ra ngoài để gọi điện thoại từ bốt trả tiền. Gọi một cú như thế ở nơi làm việc của tôi thì vô lý quá. Tôi gọi điện cho người yêu ở Pittsburg và bảo rằng tôi sắp bị đuổi việc. Cô ấy khá mừng về chuyện đó. Cô ấy muốn tôi quay về.

Thật bất hạnh, đó mới là cơn ác mộng tệ hại nhất của tôi.

Năm ngoái, Jolie Hunt ở Reuters mời tôi tới dự một bữa tối. Chắc chắn là tôi kém 100 điểm IQ so với bất cứ ai ở đó. Tina Brown ngồi ngay cạnh tôi. Shawkut Azziz, nguyên thủ tướng Pakistan ngồi đối diện. Padma Lakshmi ngồi cạnh ông. Tôi thậm chí còn chẳng hiểu sao mình lại được mời. Tôi đoán hẳn tôi đã giúp Jolie việc gì đấy mà tôi còn không nhớ ra. Còn biết bao người như thế ở bữa tiệc. Ai cũng có gì đó để nói. Một trong các tác giả yêu thích của tôi, Ken Auletta, đang chất vấn vị nguyên thủ tướng chuyện Pakistan biết bao nhiêu thông tin về nơi trú ẩn của Osama Bin Laden. Tôi sợ chết khiếp nếu có ai đó nhìn tôi và bảo: "Nào, thế anh nghĩ chuyện này ra sao? Anh có gì để nói về bản thân mình?"

Nhưng sau hơn 40 năm ở vị trí người ít thông minh nhất trong hầu hết tình huống từng rơi vào, cuối cùng tôi cũng khám phá ra cách trở thành người thông minh nhất hành tinh.

Bí quyết: luôn luôn tự cho rằng bạn là người ít thông minh nhất trong phòng. Luôn luôn. Hãy làm vậy trong mọi căn phòng, mọi bữa tối, mọi tình huống.

Vài điều sẽ xảy ra:

A) BẠN SẼ LẮNG NGHE VÀ HỌC HỎI TỪ MỌI NGƯỜI XUNG QUANH

Ai cũng thông minh hơn bạn. Nghĩa là bạn có rất nhiều điều để học hỏi từ họ. Sergey Brin có một mẹo này khi phỏng vấn nhân sự cho Google. Trong vài giây anh có thể biết ngay liệu có tuyển ai đó hay không. Dù chắc là không tuyển được rồi, anh biết sẽ vẫn phải chịu đựng 20 phút nữa với họ. Nên anh quyết chí phải học hỏi được ít nhất một điều gì đó từ họ để không uổng phí thời gian. Tôi cũng làm vậy với mỗi người tôi từng gặp. Vì tôi tình cờ biết một bí mật về họ: họ thông minh hơn tôi.

Nói vậy không phải khiêm tốn giả tạo. Tôi học hành ở trường khá lẹt đẹt (có thể đó là lý do tại sao tôi viết nhiều bài về chuyện trường học thật tệ đến thế). Và tôi cũng chưa làm ra nổi cả tỷ đô la bất kể những cơ hội đã có. Tôi gây ra nhiều lỗi lầm xuẩn ngốc mà khó khăn lắm tôi mới tự tha thứ được. Đáng lẽ có thể cứu mạng thì tôi chỉ gây phí phạm. Tôi vốn giỏi phí phạm mà.

Một ưu thế luôn phát huy tác dụng, đó là tôi TRÔNG thông minh. Tóc xoăn, đeo kính. Tôi là người Do Thái và mọi người công thức hóa luôn mọi điều kể trên. À, tôi còn giỏi đánh cờ nữa chứ. Mọi

người cũng đánh đồng luôn với trí thông minh, nhưng đâu phải thế.

B) KHI BẠN ĐÃ NGHE XONG, HÃY LẮNG NGHE CẢ SỰ IM LẶNG

Hãy tin tôi, người ta chẳng bao giờ ngừng nói. Một khi bạn đã học được ít nhiều từ ai đó và họ không nói nữa, hãy bỏ qua lượt nói của bạn và để họ nói tiếp. Họ sẽ làm thế. Không phải vì ngạo mạn. Mà bởi họ vẫn còn điều để dạy bạn. Vậy nên hãy lắng nghe tiếp!

C) GIỜ THÌ HỌ ĐÃ NÓI XONG, HÃY HỎI THÊM ÍT NHẤT MỘT CÂU NỮA

Họ sẽ lặp lại bước A và B lần nữa. Bạn sẽ lại học hỏi thêm. Khi viết xuống điều này, như thể tôi đang giễu cợt những người tôi từng lắng nghe. Nhưng quả thực không sai, lần nào tôi cũng học hỏi được thêm nhiều điều.

D) TRÍ THÔNG MINH HÒA TRỘN THEO CẤP SỐ MŨ. ĐÓ LÀ "HIỆU ỨNG MẠNG LƯỚI"

Trong một hệ thống (như Internet) với hiệu ứng mạng lưới, càng nhiều người sử dụng, giá trị của toàn bộ mạng lưới sẽ tăng theo cấp số mũ. Đó chính là lý do tại sao giá trị và lợi nhuận của những công ty như Facebook lại tăng nhanh đến thế so với các công ty thế hệ trước. Và tại sao toàn bộ Internet lại bùng nổ theo hướng đi lên như thế. Nhưng trong trường hợp của trí thông minh, "hệ thống" là các tế bào thần kinh trong não bạn. Học nhiều điều mới và các tế bào thần kinh mới thức dậy, bắt đầu tiếp hợp với nhau, thúc đẩy cả "giá trị" (trí thông minh) và "mạng lưới" (não bạn) tăng theo cấp số mũ.

Hãy thử điều này: làm người kém thông minh nhất trong mọi cuộc gặp mặt và tụ họp. Bạn là một gián điệp, thu thập mọi thông tin tình báo có thể. Khác với mọi người ở cuộc gặp mặt, bạn đảm bảo sẽ học được điều gì đó (vì gần như mọi điều họ nói đều là những thứ bạn chưa biết). Do hiệu ứng hòa trộn, đến lúc nào đó, bạn sẽ trở thành người thông minh nhất.

E) KHIÊM NHƯỜNG

Bất kể thế nào, giả sử bạn thông minh, bạn có thể rèn luyện và nuôi dưỡng đức khiêm nhường lành mạnh, điều này không tệ bao giờ.

Nhưng, chắc bạn sẽ hỏi: chẳng lẽ không nên toát ra sự tự tin và

thể hiện trí thông minh để gây ấn tượng với mọi người?

Không! Người ta sẽ quên bạn. Không phải tất cả, nhưng đa phần là thế. Bởi đó là việc ai cũng làm. Họ sẽ chuyển sang những điều khác. Họ sẽ không nhớ những gì bạn nói, họ sẽ chỉ nhớ bạn khiến họ cảm thấy như thế nào, nếu bạn chủ tâm nuôi dưỡng thái độ khiêm tốn và học hỏi từ những người bạn gặp, họ sẽ nhớ bạn. Và, chẳng bao lâu, bạn sẽ trở thành người thông minh nhất hành tinh. Đến khi người ngoài trái đất đáp xuống và bảo: "tụi này sẽ nói chuyện với lãnh đạo của các người," ai nấy xung quanh sẽ đều ngạc nhiên khi thấy người ngoài trái đất đi thẳng đến chỗ bạn.

Tâm thế nhân viên giàu có và nhân viên nghèo khó: Cách suy nghĩ của một nhân viên giàu có

Khi Michael Eisner trở thành Giám đốc điều hành của Disney, việc đầu tiên ông làm là dạo khắp Disneyland, ngắm nghía lãnh địa mới của mình. Khi dạo qua công viên, thấy có mẩu rác trên mặt đất, ông liền nhặt lên và bỏ vào thùng. Giám đốc điều hành của một công ty, vào khoảnh khắc ấy, lại là một lao công.

Tại sao ông lại làm vậy?

Hiển nhiên là ông muốn công viên phải sạch đẹp tuyệt hảo. Nhưng còn những điều khác để thắc mắc. Tại sao ông để ý được cả mẩu rác? Chỉ là một mẩu giấy nhầu nhĩ thôi mà. Ông để ý đến nó vì "tốt, sạch, vui" là một phần tạo nên thương hiệu Disney. Mọi người biết rằng họ có thể đưa con cái đến đó và lần nào trải nghiệm cũng sẽ như thế. Họ có thể tin tưởng vào trải nghiệm đó. Họ biết khi con mình chào đời, thì trong vòng 5 năm tới, họ có thể dẫn con mình đến Disneyland và đó vẫn sẽ là trải nghiệm họ từng có khi còn bé thơ. Không có rác ngập ngụa khắp nơi, không có thiết bị hỏng hóc, không có thức ăn tệ hại. Không có gì trong số đó, ngoài những hành trình mới, những nhân vật tươi cười và sự sạch đẹp.

Thứ hai, tại sao Michael Eisner tự tay nhặt rác chứ không gọi người làm công gần nhất dọn cho sạch? Hay vờ như không thấy rồi sau đó gửi một lời nhắn tức giận yêu cầu phải dọn sạch mọi rác rến? Bởi sự xuất sắc lan tỏa như bệnh dịch. Nó không lan tỏa từ trên xuống dưới như mọi người vẫn nghĩ (dù đó là MỘT con đường lan tỏa). Michael Eisner biết rằng nếu mọi người chứng kiến ông để ý, săn sóc ngay cả những chi tiết nhỏ nhất liên quan đến việc bảo vệ thương hiệu, thì chìa khóa mang đến thành công

cho công ty chính là làm tương tự. Lưu ý, thực thi và cải thiện thêm trong tương lai những giá trị công ty truyền bá và thương hiệu nó truyền tải.

Khi Michael Eisner tiếp quản Disney, mọi người lo ngại rằng sự gia tăng các lựa chọn giải trí (trò chơi máy tính, mạng Internet…) sẽ khiến lượng khách đến công viên giảm sút. Mặc dù trong thời gian đương nhiệm hẳn nhiên ông có mắc sai lầm. Một phương pháp đo lường thực nghiệm rất hay, hãy nhớ rằng trong kinh doanh, nếu 51% quyết định của bạn là đúng đắn, có thể bạn đang thực hiện công việc với chất lượng A+. Nhưng trong suốt nhiệm kỳ tại Disney của Michael Eisner, giá cổ phiếu đã tăng vọt 1646%.

Khi Bob Iger tiếp quản vị trí Giám đốc điều hành, thử đoán xem việc đầu tiên ông làm là gì?

Ông dạo khắp công viên, nhìn thấy một mẩu rác, bèn tách ra khỏi đoàn tùy tùng theo sát ông từng khắc, và nhặt mẩu rác lên bỏ vào thùng. Kể từ đó, giá cổ phiếu Disney tăng 420%. Nghĩa là tốt hơn 1000% so với mức tăng của toàn bộ thị trường chứng khoán cùng thời điểm. Đến giờ, chắc bạn sẽ nói, "Những người này là Giám đốc điều hành kia mà. Việc này liên quan gì tới chuyện người làm thuê chứ?"

Giám đốc điều hành về cơ bản là người làm thuê cấp thấp nhất. Ông ta có nhiều sếp nhất, nhiều cử tri phải chăm chút nhất. Ông ta phải chăm lo đến khách hàng, nhà đầu tư, các thành viên ban giám đốc, các nhân viên, ngân hàng và cả giới truyền thông. Thử tưởng tượng bạn không phải Giám đốc điều hành, nhưng Giám đốc điều hành đi ngang qua. Cả hai người đều nhìn thấy rác trên sàn nhưng sếp thì dừng lại nhặt còn bạn vẫn đi tiếp. Nếu sếp để ý thấy bạn vẫn đi tiếp thì sao?

Đến thời điểm đó thì căn bản bạn không còn cơ hội trở thành nhân viên giàu có nữa rồi.

Còn một cách nhìn nhận sự việc nữa như tôi đã đề cập. Sự xuất sắc lan tỏa chứ không chỉ đi từ trên xuống dưới. Khi đồng nghiệp chứng kiến bạn thể hiện thật xuất sắc vượt trội, mà không diễu võ dương oai, không cầu được khen thưởng, khi đó bạn đã xác lập một chuẩn mực xuất sắc trong nhóm mình. Cứ tiếp tục nâng chuẩn mực theo những cách không ngờ, rồi đột nhiên bạn trở thành một chuẩn mực mọi người đều muốn vươn tới. "Tại sao mình phải làm thế nếu như không có phần thưởng gì?"

Mọi nghiên cứu về thành tích xuất sắc ở chỗ làm đều cho thấy rằng, suy nghĩ quá nhiều về tiền bạc làm giảm sút năng lực thực hiện công việc. Thậm chí kết quả còn chứng tỏ rằng nếu bạn được nhắc nhở về mức lương ngay trước một cuộc họp, bạn sẽ ngồi cách xa các đồng nghiệp trung bình 28 cm.

Mọi thứ trong đời rốt cuộc đều quy về ý nghĩa. Victor Frankl viết về điều này thật đẹp đẽ trong cuốn sách Man's Search for Meaning (tạm dịch: Cuộc truy cầu ý nghĩa của con người), trong đó ông miêu tả mình đã sống sót trong trại tập trung như thế nào và cho rằng mình sống sót được là nhờ luôn luôn kiếm tìm ý nghĩa trong những gì ông làm. Trong trường hợp của Victor Frankl, ông kiếm tìm ý nghĩa trong việc tìm lại gia đình. Và trong cả suy nghĩ rằng cuối cùng, ông sẽ được viết về những trải nghiệm của mình.

Tôi đang so sánh một chỗ làm với trại tập trung Đức quốc xã ư? Đương nhiên là không rồi. Nhưng thường thì trong những tình huống ta cảm thấy nản chí hoặc "bế tắc" (như cách nói của nhiều người), chìa khóa là chớ có loay hoay trong óc mình, dượt lại mọi lý do khiến ta kẹt trong chốn khổ ải đó. Chìa khóa là hãy thực sự thoát ra khỏi đầu óc mình và tìm ai đó để động viên. Hãy dùng khẩu hiệu: khi chán nản, hãy động viên người khác. Đây là cách bạn thoát ra khỏi đầu óc mình.

Đây chính là điểm khởi phát chân lý. Và tôi không nói về chân lý huyền bí, mà chân lý rằng sự xuất sắc về lâu dài sẽ được chú ý và tưởng thưởng. Có thể không phải ngay ngày hôm nay. Có thể không phải ở công ty này. Có thể không phải với vị sếp này. Mà là với một thói quen, nếu bạn luôn kiên định với nó, bạn sẽ được tưởng thưởng.

Nhân tiện, trong toàn bộ nền giáo dục Mỹ, từ cấp học thấp nhất đến cao nhất, học sinh được dạy rằng 90% là điểm A. 80% là điểm B... Nhưng tôi vừa nói rằng, tất cả những gì một Giám đốc điều hành giỏi giang cần làm chỉ là "đạt" 50%. Mà xét trong hệ thống giáo dục chuẩn hóa, 50% là một điểm F.

Nên ta phải vượt lên bản năng cho rằng đạt mức 50% quyết định đúng đắn tức là thất bại. Thật ra, đó là một điểm A+ to đùng. Do đó, trở thành một Giám đốc điều hành giỏi, trở thành một "nhân viên giàu có" nghĩa là định hình lại cho bản thân thế nào là thành công. Thường thì, việc này rất khó khăn, một khi ta đụng phải bức tường là thế giới thực. Nhưng đó là một trong những bài học quan trọng cần thiết để có thể thành công.

MỘT NHÂN VIÊN GIÀU CÓ GẮN CHẶT THÀNH CÔNG TÀI CHÍNH CỦA MÌNH VỚI THÀNH CÔNG TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY

Craig Silverstein là nhân viên đầu tiên ở Google. Có lẽ ông đã lập trình phần lớn công cụ tìm kiếm nguyên bản, vốn dựa trên cơ sở thuật toán PageRank của Larry Page. Người ta đồn rằng vụ này rất cam go. Craig giờ đây là một tỷ phú nhờ những nỗ lực của ông ở Google. Nhưng cũng rất đáng chỉ ra rằng ông không hề khởi lập công ty riêng. Thực tế, dù hiện là một tỷ phú, ông đang làm nhân viên tại một công ty khác – Khan Academy, công ty kinh doanh giáo dục trực tuyến do Sal Khan khởi lập.

Đây chính là nơi ông tìm ra ý nghĩa cuộc đời. Đầu tiên, với việc tạo ra công cụ tìm kiếm tốt nhất trên Internet, ông đã giúp hệ thống mọi thông tin trên thế giới thành danh mục lần đầu tiên trong lịch sử.

Và giờ đây ông tìm thấy ý nghĩa trong việc thay đổi cách giáo dục của xã hội.

Có một thứ gọi là "khiêu-dâm-khởi-nghiệp" ngoài kia (chà, thật ra, tôi bịa ra từ này), nơi ai ai cũng nói liên tu bất tận về việc làm một chủ doanh nghiệp thì tuyệt vời cỡ nào.

Làm chủ doanh nghiệp không tuyệt vời đến thế đâu. Tôi đã nhiều lần làm chủ doanh nghiệp và làm cả nhân viên. Về cơ bản, cả hai giống nhau nếu bạn có triết lý và cách tiếp cận của "nhân viên giàu có".

Chức danh không quan trọng. Mức lương không quan trọng. Bạn mang lại giá trị ra sao và tạo ra sự xuất sắc quanh mình thế nào mới đáng kể. Chức danh và mức lương sẽ tự ổn thỏa theo thời gian. Tôi đi từ Chuyên gia phân tích lập trình cấp thấp, kiếm được 40.000 đô-la một năm tại HBO, đến Giám đốc điều hành công ty riêng và kiếm được hàng triệu đô, tới chỗ tán gia bại sản trong vòng 6 năm. Và tôi đi con đường đó đã hơn một lần.

Vấn đề của chuyện làm chủ doanh nghiệp là nó giống người làm thuê, trừ hai việc: BẠN tạo ra một công việc với tỷ lệ thất bại trứ danh (85%), và, gần như về căn bản (hoặc nếu không, tỷ lệ sẽ cực thấp), không có cách nào dự đoán tương lai. Không ai biết trước Alta-Vista, công cụ tìm kiếm tốt nhất thế giới vào năm 1997, lại thất bại và Google sẽ thành công.

Thứ duy nhất bạn có thể kiểm soát chính là tâm thế của mình,

những thói quen và sự lựa chọn bạn đưa ra bên trong, về chuyện bạn sẽ ứng xử ra sao trước một tình huống. Gần như suốt cuộc đời, vấn đề ta phải xử lý suốt ngày chính là công ăn việc làm, sự nghiệp. Ta có để những lựa chọn công việc kiềm thúc ta, hay ta sẽ kiểm soát chúng nhờ trang bị tâm thế một nhân viên giàu có? Đó chính là nội dung chính của phần này, đồng thời cũng là nội dung chính của cuốn sách này.

Khi Craig Silverstein bắt đầu làm việc với các bạn cùng học ở Stanford là Sergey Brin và Larry Page, ông không hề hay biết mọi thứ rồi sẽ ra sao. Craig là nhân viên của họ sau khi họ đã có phần lập trình sơ khởi. Ai đó phải lập trình công cụ tìm kiếm, vậy là ông làm. Khi công ty phát triển, ông trở thành giám đốc công nghệ. Thông thường, khi một công ty lớn mạnh hơn, sáng tạo công nghệ bắt đầu đình trệ. Craig ý thức rõ điều này và sáng tạo nên một "nhóm nhỏ", cho phép các lập trình viên trong công ty duy trì cảm giác của một công ty nhỏ khi tiến hành các dự án ở quy mô nhóm, trong khi vẫn phát huy được lợi thế từ các nguồn lực của một công ty đã rất lớn mạnh.

Liệu ông đã rời khỏi Google ngay khi trở thành một tỷ phú? Hẳn nhiên là không. Ông đã biến đổi thế giới. Điều đó còn đáng giá hơn tiền. Khi cuối cùng cũng rời khỏi Google, liệu ông có trở thành một tay chơi tỷ phú, một nhà từ thiện? Cũng không, tất nhiên. Giờ đây ông là một "lập trình viên" tại Khan Academy. Ông tin vào thiện nguyện, Craig bày tỏ, nhưng còn quá trẻ để dừng làm việc. Nên ông trở thành người làm thuê cho một công ty gắn bó với một mục tiêu mà ông tin tưởng: giáo dục trực tuyến. Và nhờ vậy, ông có thể cống hiến trọn vẹn nguồn lực của mình đằng sau mục tiêu ấy.

"Trọn vẹn nguồn lực" có nghĩa là gì? Các kỹ năng của Craig rất giản dị: ông là một lập trình viên. Đó là công việc ông được đào tạo để thực hiện. Nhưng thường thì ta sẽ phát triển thêm những kỹ năng vô hình khác trong quá trình nếu muốn thể hiện xuất sắc ở bất cứ nơi nào ta làm việc: khả năng lãnh đạo, năng lực truyền cảm hứng, năng lực giúp xác định một tầm nhìn, thực thi tầm nhìn ấy... Nếu Khan Academy cuối cùng có thể thực hiện được lời hứa của mình và thu được kết quả nhiều tỷ đô la, tôi chắc chắn Craig Silverstein cũng sẽ gặt hái lợi ích khổng lồ. Và đồng thời, trong quá trình đó, ông cũng cứu cả thế giới.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ HỨA QUÁ LỜI VÀ LÀM QUÁ MỨC

Tôi đã ở vị trí quản lý nhiều lần trong suốt sự nghiệp của mình,

trong ít nhất bốn ngành nghề khác nhau. Ta sống trong một nền kinh tế mà ta gặp gỡ nhân viên lần đầu thông qua việc giao dự án cho người làm việc tự do (freelancer). Điều này xảy ra vì hai lẽ: Tôi thường chưa biết dự án nào sẽ có kết quả xứng đáng, cho đến khi dự án đã kết thúc và tôi có thể tận mắt nhìn thấy. Nhưng lý do thứ hai là: Tôi không biết phải thuê ai thực hiện một công việc cụ thể nào đó. Nên thường thì tôi sẽ giao cùng một công việc cho hơn một người. Rồi, sẽ rất dễ thấy ai làm quá mức. Đó là người quay trở lại chỗ tôi với một giải pháp khiến tôi choáng váng. Người đó không chỉ đơn thuần làm những gì tôi yêu cầu, mà còn dạy cho tôi những điều mới mẻ về chính dự án của tôi. Tôi muốn thuê những người dạy thêm cho tôi, những người khi tôi yêu cầu X, sẽ làm đến mức X + Y, trong đó Y vượt trên những gì tôi có thể tự mình nghĩ tới.

Tôi cũng rất thích khi ai đó nói: "Tôi có thể làm việc này. Nhưng nếu trong lúc đó, chúng ta cũng có thể làm luôn cả việc kia nữa" và tôi đột nhiên nhận ra rằng, "việc kia" sẽ gia tăng giá trị cho những gì tôi yêu cầu ban đầu. Làm sao tôi không thuê một người như vậy cho được? Làm sao tôi lại không đổ tiền của vào người đó cho được? Làm sao tôi lại không mong một người như thế thành công cho được?

Mà nhân tiện, tôi có mong người đó thành công hay không cũng chẳng quan trọng. Người đó nhất định sẽ thành công. Tốt hơn hết tôi nên đứng sau thành công ấy, nhờ vậy tôi cũng có thể hưởng lợi từ quá trình người đó vươn đến đỉnh cao. Tôi không phải người thành đạt nhất tôi từng biết. Nhưng một vài trong số những người thành đạt nhất lại từng là nhân viên làm việc cho tôi. Chuyện đó lợi cho tôi hay làm hại tôi? Tôi không thấy phật ý ư? Hẳn nhiên là không, vì 100% chuyện này có lợi cho tôi. Người đó về sau có thể mua một công ty do tôi khởi lập. Hay mang lại cho tôi những ý tưởng tôi chưa từng nghĩ tới, hoặc đưa ra những lời giới thiệu tự tôi không thể kết nối được.

Bạn đã từng ở vào tình huống phải thốt lên "Ôi, không thể tin nổi tôi đang được gặp..." Gần như mỗi lần tôi ở vào tình huống như vậy, là bởi tôi gặp một người thực hiện công việc quá mức kỳ vọng, hoặc ai đó hoàn toàn vượt trội hơn tôi về mức thành đạt, và giờ đây đưa tôi đi kèm với họ. Tôi chẳng bận tâm chuyện "đi kèm". Rất dễ chịu là đằng khác.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ ĐI LÀM SỚM

Giờ ta bàn đến một trò mang tên "không ngủ". Tôi không ưa

những người nói, "Tôi chỉ cần ngủ 3 tiếng thôi." Không đúng. Mọi nghiên cứu đều cho thấy con người cần ngủ. Và điều đó là hợp lý. Vào buổi sáng, trí não ta thư thái và tỉnh táo. Về đêm, não ta mỏi mệt nên cần được nghỉ. Chắc cũng có một, hai siêu nhân nào đó chỉ cần ngủ 3 tiếng là đủ. Nhưng một số ít người tôi biết thì đều có bệnh lý tâm thần. Tôi chưa từng gặp một ai nói "Tôi chỉ cần ngủ 3 tiếng" mà lại không nói dối, hoặc hoàn toàn không có bệnh lý về tâm thần. Ví dụ, một nghệ sĩ violin trung bình cần ngủ đến 8,6 tiếng.

Thiếu ngủ liên quan đến nhiều vấn đề: bệnh tim mạch, tiểu đường, đột quỵ... Không chỉ thế, kết quả nghiên cứu gần đây cho thấy, bất cứ chất dẫn truyền thần kinh hay tế bào thần kinh nào cần "hồi phục" cũng đều được chữa lành trong khi ta ngủ. Về cơ bản, những người ngủ đủ 8 tiếng một ngày sống thọ hơn, khỏe mạnh hơn, ít căng thẳng. Nên, liệu ta có thể đi làm sớm mà vẫn ngủ đủ giờ?

Khi còn làm việc ở HBO, tôi luôn cố gắng đến chỗ làm vào lúc 6 giờ sáng hằng ngày. Phần lớn mọi người sẽ có mặt lúc 10 giờ sáng. Chuyện này với tôi thật tuyệt. Tôi có đến 4 tiếng đồng hồ làm việc không bị gián đoạn. Nói cách khác, vào giờ mọi người bắt đầu lục tục đến chỗ làm, tôi đã hoàn thành gần như toàn bộ những gì họ sẽ làm trong cả ngày.

Giả sử bạn làm một công việc theo giờ hành chính. Bạn đến sở lúc 9 giờ và thường tán chuyện hay làm việc riêng đến 9 giờ 30. Có thể một buổi họp sáng sẽ lấy đi một khoảng thời gian nữa trong ngày. Cứ cho lúc này là 10 giờ 30. Nhiều nhân viên sẽ nghỉ giải lao một lúc giữa buổi sáng. Bây giờ là 11 giờ. Sắp đến giờ ăn trưa. Nên một tiếng làm việc sẽ đi tong. Rồi đến thời gian ăn trưa. Thật khó tập trung tâm trí ngay sau khi ăn, đó là lý do tại sao trong nhiều nền văn hóa, "chợp mắt buổi trưa" là một phần bắt buộc trong ngày. Tính cả một phiên nghỉ giữa giờ chiều nữa, có lẽ thêm một buổi họp nữa, có bao nhiêu tiếng làm việc thực sự diễn ra trong một ngày làm việc điển hình?

Theo Dan Ariely, bộ não con người đạt hiệu suất tối đa chừng 2-5 tiếng đồng hồ sau khi tỉnh dậy. Nên nếu bạn thức dậy vào 5 giờ sáng, thì trong khoảng 7-9 giờ hoặc 7-10 giờ sáng, não bạn sẽ đạt hiệu suất gấp 100 lần so với buổi tối. Nếu bạn chờ đến tận cuối giờ chiều hay tối để hoàn tất những phần việc khó khăn, sẽ vất vả hơn nhiều và còn dễ gây ra kết quả tệ hại.

Do đó, đi làm sớm không phải làm việc miệt mài đêm ngày, mà

ngược lại. Đó là làm việc khi đầu óc bạn đạt hiệu suất tối đa, là không bị gián đoạn trong khi làm việc. Nếu bạn đang tiến hành việc gì đó cần tập trung hoặc sáng tạo, có rất nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng một chút gián đoạn thôi cũng buộc bạn mất hẳn 20 phút đồng hồ để quay lại "vùng làm việc", trở lại hiệu suất tối đa một lần nữa.

Trong giờ làm việc chính thức, khó mà có được khoảng thời gian không gián đoạn ấy. Và nếu bạn thực hiện công việc theo cách này, sẽ rất dễ dàng dành phần còn lại của ngày tập trung vào bất cứ cuộc họp nào, giúp người khác hoàn thành công việc của họ, và thậm chí có thể rời sở sớm hơn nếu bạn thích. Tại sao không? Bạn cần dành thời gian cho bạn bè, gia đình, và đi ngủ sớm nữa chứ.

Có người sẽ nói, "Tôi không làm được đâu." Có thể họ có con nhỏ, hay phải di chuyển quãng đường quá dài, hoặc đủ thứ lý do khác. Điều đó cũng ổn thôi. Sẽ vẫn có những khoảng thời gian trong ngày, bạn có thể bỏ qua giờ ăn trưa và ăn ngay tại bàn hoặc chớ để ai làm phiền bạn trong một tiếng đồng hồ đầu tiên khi bạn vừa ngồi vào bàn. Như vậy nghĩa là có rất nhiều giải pháp, bạn có thể thuê người trông trẻ vào buổi sáng để đi làm sớm hơn. Và sau đó có thể dành nhiều thời gian với gia đình hơn vào cuối ngày.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ RẤT TRUNG THÀNH

Vì họ yêu quý giá trị của công ty, chứ không bị buộc phải làm thế.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ KHÔNG ĐÀM TIẾU

Con người tán chuyện là có lý do hẳn hoi. Chúng ta khởi đầu từ những bộ lạc nhỏ, như bất cứ loài động vật có vú nào khác. Các bộ lạc nhiều hơn 30 người thường được phân làm đôi, mỗi bộ lạc đi một nẻo riêng. Tại sao 30 lại là con số đặc biệt đến vậy? Bởi phần lớn chúng ta hoàn toàn có thể quen biết 30 người đủ để biết liệu "người này có đáng tin tưởng" hay không. Trên 30, khó mà biết được chuyện này. Khi các công ty phát triển có trên 30 thành viên, thường khó biết đâu là những nhân viên đáng tin cậy ta có thể làm việc cùng, còn ai không. Vậy điều gì xảy ra? Con người đã học cách trưởng thành trong những nhóm lớn hơn như thế nào? Thực ra, chính khả năng làm việc trong những bộ lạc lớn hơn 30 thành viên mà nhiều nhà khoa học đã khái quát thành lý thuyết chúng ta là "loài người" duy nhất còn tồn tại. Những người tinh khôn khác đã đi về đâu?

Tán chuyện giữ một chức năng quan trọng rằng nếu tôi quen

Claudia, còn bạn thì không, tôi có thể nói, "Đừng lo. Làm việc với Claudia được đấy. Cô ấy là một thợ săn dùng dao rất tuyệt." Bây giờ, vì bạn tin tôi (nếu thôi nhé), bạn cũng có thể tin Claudia, dù bạn chưa hề quen biết cô ấy. Đó là lý do tại sao tán chuyện lại đóng vai trò then chốt trong sự sống còn của loài người và với bất cứ tổ chức nhóm nào lớn hơn 30 thành viên. Vậy tại sao tôi lại nói "chớ tán chuyện"? Vì 200 nghìn năm về trước, ta thường không lo lắng chuyện sẽ đi săn bắn cùng ai. Nếu ở trong một nhóm lớn hơn 30 người (luôn luôn là vậy), ta luôn trám vào những khoảng trống hội thoại, vốn giống loài của chúng ta đã tự nhiên tiến hóa theo hướng ấy: ta tán chuyện, mặc dù chuyện chẳng liên quan gì đến săn bắt. Có thể chúng ta sẽ nói, "Đoán xem đêm qua Harry ở với ai nào?", câu chuyện phiếm cứ thế bắt đầu. Đoán xem? Harry sẽ phát hiện ra. Chính bởi thiên hướng không giữ bí mật này mà người ta sẽ luôn phát hiện ra. Và khi phát hiện ra, kết quả thường là đau đớn.

Tôi biết nhiều người trước kia là bạn thân nhưng lại nói xấu sau lưng tôi. Làm sao tôi biết được? Vì có người tán chuyện và kể tôi nghe. Liệu tôi có cởi mở làm việc với những người đó như cũ được không? Chắc hẳn là không. Bất cứ cơ hội nào, đáng lẽ tôi đã vui vẻ chia sẻ với họ như xưa, thì giờ tôi không chia sẻ nữa.

Có lần tôi làm đồng sự trong một hãng đầu tư mạo hiểm. Tôi cho rằng một công ty đang nằm dưới sự điều hành rất tệ và tôi muốn thay thế Giám đốc điều hành. Thay vì bàn bạc cho thấu tình đạt lý với các đồng sự, tôi lại "làm lố" và bày đủ trò để hạ thấp vị Giám đốc điều hành này. Khi chuyện này xảy ra thường xuyên, tôi được sắp xếp dùng bữa tối với vị Giám đốc điều hành nọ. Anh ta đến nhà và chúng tôi sửa soạn ra ngoài ăn tối cùng gia đình và mọi người. Việc đầu tiên anh ta làm là nhắc lại nguyên văn những gì tôi đã nói riêng với các đồng sự. Ôi chao! Một bữa tối sượng sùng. Hàng nghìn khoảnh khắc sượng sùng tôi phải ứng xử với anh ta sau đó.

Một câu chuyện khác: người bạn tốt của tôi đang vui miệng tán mấy chuyện vặt về một đồng nghiệp trong giờ nghỉ ở chỗ làm. Cô quay lại và đồng nghiệp đó nhìn chằm chằm vào cô. Bạn tôi sợ chết khiếp. Cô xin lỗi rối rít. Cô gửi một email. Cô vô cùng tử tế với đồng nghiệp đã bị đàm tiếu sau lưng. Nhiều tháng trôi qua. Một hôm cô ấy bảo tôi, "Mình không hiểu! Mình đã xin lỗi rồi. Mình còn làm hết việc này việc kia cho cô ta. Thế mà cô ta vẫn giận mình là sao." Đáp án: vì cô ấy giận thôi. Bạn không thể thay đổi những gì người khác nghĩ về mình. Nhưng bạn có thể thay đổi nhu cầu về những đàm tiếu có hại – một chứng nghiện bẩm sinh

của giống loài chúng ta.

Tôi từng chứng kiến mọi người tán chuyện còn tệ hơn: về sếp hoặc khách hàng của họ. Đương nhiên là sếp hoặc khách hàng của họ phát hiện ra. Và những nhân viên ấy hoặc bị đuổi việc, hoặc điều chuyển về những vị trí rất khó thăng tiến. Hay các tình huống khác: nếu tôi là nhân viên và ai đó đàm tiếu về sếp, tôi sẽ từ từ lùi lại, lảng đi và tránh xa nhân viên đó. Tôi không muốn chuốc tội "đồng phạm" vào thân.

Chuyện gì xảy ra khi bạn ngưng đàm tiếu? Bạn có thêm thời gian (đàm tiếu tiêu tốn rất nhiều thì giờ). Bạn có thêm bạn bè. Bạn không đánh liều mạo phạm những người bạn định bêu xấu. Và bạn dần dần vượt lên trên những người thúc thủ trước tật xấu đàm tiếu.

Vậy đưa chuyện về mọi người trong công ty khác thì sao? Cũng tệ tương tự. Thời gian trung bình một người gắn bó với một công việc hiện nay là khoảng 3 năm. Rất nhiều ngành nghề dùng chung nhân lực. Hôm nay bạn làm việc ở công ty A, hôm sau bạn đã làm ở công ty B – đối thủ của A. Và cứ như vậy. Một người bạn đưa chuyện hôm nay rất có thể là đồng nghiệp của bạn ngày mai. Và sự thăng tiến của bạn trong ngành đó sẽ bị ngáng trở. Chớ làm vậy!

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ TỰ HỎI VÀO CUỐI NGÀY: MÌNH ĐÃ GIÚP ĐỠ NHỮNG AI HÔM NAY?

Chưa đọc mà nhiều người đã kết tội tôi vì viết "Tôi lựa chọn chính mình", bởi theo suy nghĩ của họ, làm vậy chẳng khác nào tô hồng cho thói ích kỷ. Tôi sẽ chỉ nói một câu, "Cứ đọc đi đã."

Ích kỷ ư? Hoàn toàn ngược lại mới đúng. Bạn không thể giúp người khác lựa chọn bản thân cho đến khi bạn lựa chọn rằng bản thân mình phải khỏe mạnh, thoát khỏi những kẻ kìm giữ để có cuộc đời tự do.

Ngay bây giờ, chúng ta vẫn đang ra khỏi giai đoạn "Tập đoàn chủ nghĩa" 200 năm tuổi. Những tập đoàn đồ sộ muốn nhân viên được huấn luyện hệt như nhau, trả lương như nhau, sống thật gần và phụ thuộc vào tập đoàn.

Đây không đời nào là mục đích của chủ nghĩa tư bản. Một nền kinh tế tự do đâu phải là dốc toàn bộ giá trị của bạn để đổi lại đồng lương. Đó chỉ là hối lộ ở một dạng khác mà thôi.

Lý do tôi hiểu ra điều này rất đơn giản: kinh tế thì tăng trưởng, còn đồng lương – bất chấp lạm phát – lại đi xuống. Đó là bởi kỷ nguyên Tập đoàn chủ nghĩa đã qua, nhưng thời đại "Ý tưởng chủ nghĩa" chỉ mới bắt đầu. Mọi thứ, trừ ý tưởng, đều có thể được thuê ngoài. Phát triển phần mềm, thiết kế, kế toán, dịch thuật, nghiên cứu… Gần như tất cả mọi thứ bạn phải đến trường để học, giờ đây đều có thể thuê ngoài.

Nhưng bạn không thể thuê khả năng xây dựng và thắt chặt các mối quan hệ. Bạn không thể thuê bên ngoài chính "bạn". Tôi hỏi các con mình mỗi ngày, "Hôm nay con giúp đỡ những ai?" Thoạt tiên, bọn trẻ phản ứng kiểu "Gì cơ ạ?" Nhưng khi nghĩ về điều đó, chúng bắt đầu đưa ra câu trả lời. Rồi mọi thứ dễ dàng hơn khi bọn trẻ đều biết rằng tôi sẽ đặt ra câu hỏi đó vào cuối ngày.

Hãy thử nghĩ chút về Google. Tại sao bạn luôn trở lại với Google để tìm kiếm, đặc biệt là khi có nhiều công cụ tìm kiếm cạnh tranh hơn so với thời điểm họ mới ra mắt? Đó là bởi Google giúp đỡ bạn nhiều hơn. Nếu bạn gõ "xe máy" vào Google, thay vì Excite, bạn sẽ nhận được những kết quả tốt hơn, và thường là nhanh hơn. Google đo lường thành công của mình bằng việc bạn rời khỏi trang web của họ nhanh chóng thế nào. Đây chắc hẳn là trang web duy nhất làm việc đó. Nhưng khi bạn phải quay trở lại và tìm kiếm, bạn không trở lại trang web về xe máy (nhất là khi bạn muốn tìm kiếm về "thuyền"), và bạn cũng không trở lại Excite (vì rất nhiều trang web họ gắn liên kết đều chẳng giúp ích gì), bạn quay trở lại Google. Giờ đây, Google đã có 64 tỷ đô la tiền mặt trong ngân hàng.

Một lợi ích nữa của đi làm sớm hằng ngày và hoàn thành gần như mọi việc là sau đó, bạn có thể dành phần thời gian còn lại trong ngày để giúp đỡ các đồng nghiệp của mình. Bạn tạo ra một mạng lưới quan hệ công việc độc đáo trong đó bạn là chú nhện ở trung tâm. Tôi không có ý miêu tả kiểu rùng rợn, mà nhằm hướng tới sự đẹp đẽ.

Tôi đã đến thăm Michael Singer, tác giả của tác phẩm bán-siêu-chạy với nhan đề The Untethered Soul (tạm dịch: Tâm hồn không trói buộc), một cuốn sách tuyệt vời đã xuất hiện nổi bật trên chương trình của Oprah. Michael chỉ nhận lời hai cuộc phỏng vấn trực tiếp về sách của mình. Một với Oprah, một với Claudia và tôi. Nên tôi cảm thấy rất biết ơn.

Một điều không nhiều người biết về Michael cho đến tận khi cuốn sách gần đây nhất của ông The Surrender Experiment (tạm dịch:

Thử nghiệm đầu hàng) ra mắt, là ông đã gây dựng một công ty trị giá nhiều tỷ đô la từ con số 0, và sáp nhập với WebMD. Bạn không thể biết chuyện đó khi ghé thăm ông. Ông vẫn ở trong ngôi nhà đã sống suốt hàng chục năm và ông cống hiến đời mình để giúp mọi người đạt được mức độ bình yên nào đó thông qua các tác phẩm và những bài giảng trực tiếp ngay trên mảnh đất và những tòa nhà ông đã mua, chính là nơi công ty cũ của ông từng tọa lạc.

Ông đã dẫn Claudia và tôi dạo một chuyến qua hàng ngàn mẫu đất và những khu nhà ông xây dọc trên đường. Đang đi, tôi nhìn thấy một con nhện khổng lồ, có lẽ là con nhện to nhất tôi từng thấy, chăng một tấm mạng chắn ngay trước ngôi nhà của Michael. Chúng tôi phải vòng qua mạng nhện để đi vào. Nhưng trước đó, Michael bảo tôi, "Hãy đến đây chạm vào mạng nhện này." Tôi chạm vào viền ngoài của mạng. Nó rung lên dưới cú chạm của tôi.

Michael nói: "Tấm lưới này có cường độ chịu lực kéo khỏe hơn cả thép đấy." Cường độ chịu lực kéo tức là khả năng bứt đứt nó. Chắc bạn không ngờ nổi, vì mạng nhện mỏng manh dễ đứt nếu bị gạt ngang. Nhưng một sợi tơ nhện có đường kính chừng 3-6 micromet (1 phần triệu của mét) và bằng 1/6 mật độ của thép. Khi bạn giúp đỡ mọi người, bạn dệt một tấm mạng, bạn xây dựng mối kết nối bền chắc phi thường với người khác.

Robert Cialdini chứng minh điều này rõ hơn trong cuốn tuyệt phẩm về marketing của ông với nhan đề Influence (tạm dịch: Sức ảnh hưởng). Ông kể câu chuyện một nhóm thầy tu Hari Krishna lần đầu thử quyên tiền ở sân bay và thất bại. Họ chỉ thay đổi một chút những gì đã làm. Trước hết, họ tặng bạn một đóa hoa, và đã quyên được hàng trăm triệu sau đó. Không ai thực sự cần bông hoa đó cả. Thật ra, phần lớn mọi người đều quẳng bông hoa vào thùng rác gần nhất. Đoán xem? Các thành viên nhóm Hari Krishna sẽ nhặt hoa ra khỏi thùng và đem tặng lại. Cialdini gọi hiện tượng này là "Định luật trao đổi qua lại". Chính là xu hướng nhận thức ta phải giúp đỡ người đã trao cho ta thứ gì đó. Việc nói "không" với người nào đó sẽ khó hơn nhiều nếu họ đã làm việc gì đó cho ta. Điều này nghe có vẻ thao túng và nếu bạn tiếp cận theo cách này, nó vẫn có thể phát huy tác dụng (như trường hợp của nhóm Hari Krishna), nhưng sẽ tốt hơn cả nếu bạn chân thành lắng nghe vấn đề của người khác, giúp đỡ họ, rồi trở thành một nguồn lực, trở thành trung tâm của mạng lưới. Lần tới nếu thấy một người Hari Krishna cầm đóa hoa, chắc tôi sẽ tránh họ luôn.

Tôi sử dụng Google trong mọi lần tìm kiếm và đó là cách Google trở thành một trong những công ty có giá trị nhất hành tinh, còn

hai sáng lập viên của hãng nằm trong số những người giàu có nhất trong lịch sử.

Suy cho cùng, nếu bạn có tâm thế "Hôm nay tôi có thể giúp đỡ những ai", thì bạn sẽ trở nên quan trọng không thể thiếu với công ty bạn đang làm việc. Nếu bạn không chỉ giúp đỡ đồng nghiệp cùng nhóm, mà cả sếp bạn, quản lý các bộ phận khác, cả khách hàng và các cổ đông – bất cứ ai có liên hệ với công ty mà bạn có thể giúp đỡ, bạn bắt đầu gắn thành công của cá nhân chặt chẽ hơn với thành công của công ty. Nếu bạn vẫn duy trì đi làm thuê và không chọn con đường gây dựng doanh nghiệp riêng, bạn phải làm việc cho một công ty sẵn sàng gắn chặt thành công của bạn với thành công của họ. Nhiều công ty hiện nay không làm vậy. Vì sao? Bởi có nhiều công ty (và nhân viên) đang có một niềm tin sai lầm, là để đổi lại việc nhận một đồng lương đảm bảo (hai tuần mỗi lần, đúng hẹn, không bao giờ cắt giảm, tăng lên cùng mức lạm phát hằng năm), bạn nợ công ty lòng trung thành và giá trị của bạn.

Như tôi đã đề cập ở phần đầu cuốn sách, điều này đơn thuần là sai sự thật. Nhiều thứ bất trắc có thể xảy ra theo thời gian. Bạn muốn đồng lương của mình phải biến động và có cơ hội làm giàu. Và, trên thực tế, đó lại là lộ trình an toàn hơn để tiến bước.

Nền văn hóa tập đoàn ở Mỹ đang dịch chuyển sang một môi trường nơi tiền lương được đảm bảo… cho đến lúc không được đảm bảo nữa, cho đến khi công việc có thể thuê làm bên ngoài. Nhưng một thứ không thể thuê làm bên ngoài chính là những nhân viên đã chứng tỏ bản thân họ quan trọng không thể thiếu, vì khả năng giúp đỡ thêm nhiều, nhiều thành viên của công ty. Nói cách khác, chính là bạn.

Lưu ý rằng đồng lương càng ổn định thì càng ít hữu dụng. Nếu luôn biết chắc rằng mình sẽ nhận được đồng lương ấy, bạn sẽ bị cám dỗ trước suy nghĩ mình có thể làm ít đi cũng được. Nói cách khác, đồng lương của bạn không hề phản hồi liệu chất lượng công việc của bạn là tốt hay tồi. Còn với những nhân viên gắn chặt địa vị tài chính của mình với địa vị tài chính của công ty, sự thịnh vượng của bạn dễ biến động hơn nhiều. Khi khoản tiền của bạn bị giảm, đó là bởi bạn đã làm việc gì đó không đúng. Bạn có thể sử dụng phản hồi này để làm ra nhiều tiền hơn. Và khi bạn kiếm được nhiều tiền hơn, đây là phản hồi cho thấy bạn đang làm việc tốt.

Vũ trụ vốn hỗn loạn và hay thay đổi. Bất cứ ai cố gắng che đậy thực tế đó bằng lớp phấn son và mặt nạ chỉ đang lừa mị chính

mình. Dạ tiệc hóa trang cũng kết thúc lúc nửa đêm.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ NHƯỜNG CÔNG TRẠNG CHO SẾP CỦA MÌNH

Có một người chỉ dẫn đã dạy tôi những bài học quý giá giúp ích cho tôi trong suốt cuộc đời. Mặc dù không có điều gì liên quan đến học hành sách vở hết. Tôi chưa từng áp dụng chút kiến thức nào học được từ tiết học của thầy. Tôi học được nhiều hơn từ cách thầy dẫn dắt sự nghiệp và áp dụng chúng để tạo dựng sự nghiệp của riêng mình.

1) LỰA CHỌN CHÍNH BẢN THÂN MÌNH

Thầy là giáo sư khoa học máy tính nhưng không bắt đầu ở điểm xuất phát đó. Thầy có bằng Tiến sĩ Vật lý lý thuyết. Khi thầy thực hiện luận án, Stephen Hawking đã nói: "Nếu anh giải quyết được vấn đề này, nó sẽ biến đổi toàn bộ cuộc chơi trong ngành vật lý." Thế rồi, khi thầy thực sự giải quyết được vấn đề, Stephen Hawking lại nói: "Chà, có lẽ nó không quan trọng như tôi vẫn nghĩ lúc đầu." Quá thất vọng, ông chuyển từ Utah về New York và bị ám ảnh với khoa học máy tính. Ông ngồi lì trong giờ học, đọc mọi cuốn sách, lập trình… Rồi ông muốn trở thành một giảng viên nhưng trường Cornell từ chối. Vậy là Prakash tìm một lớp học trống vào buổi tối và treo biển: "Giảng về ngôn ngữ lập trình" có ghi rõ ngày giờ. Lúc đầu chỉ lác đác vài người vào lớp. Rồi thêm. Thêm nữa. Ông là một giáo viên xuất sắc.

Cuối cùng, có nhiều sinh viên dự giờ giảng đến nỗi trường Cornell buộc phải đưa ông lên làm giảng viên. Về sau ông được bổ nhiệm chính thức. Rồi làm giáo sư danh dự ở một trường khác trong khi vẫn đang giảng dạy. Ông không để những kẻ canh cổng ngăn cản, và cuối cùng đã đến được với công việc mơ ước của mình.

2) ĐÁNH GIÁ THÀNH CÔNG CỦA MÌNH BẰNG THÀNH CÔNG CỦA SINH VIÊN

Thầy không phải một giáo sư nổi tiếng, cũng chưa từng xuất bản một công trình nào gây chấn động thế giới. Nhưng mọi học trò của thầy đều trở thành những giáo sư cực kỳ thành công. Thầy nói riêng với tôi: "Thành công của tôi ư, chính là có những sinh viên thành công." Thầy luôn nhường toàn bộ công trạng trong mọi việc cho sinh viên và hỗ trợ họ mọi nhẽ trong sự nghiệp.

3) DẠY TÔI CÁCH DIỄN GIẢI

Một trong những điều không xứng đáng nhất tôi từng làm là viết một bài nghiên cứu hàn lâm. Một lần, tôi và thầy Prakash cùng thực hiện một dự án, hai thầy trò là đồng tác giả bài nghiên cứu và được duyệt trình bày tác phẩm tại một trong những hội thảo danh giá nhất trong ngành. Hai thầy trò bay đến Kaiserlautern, Đức, và có thể đoán trước, thầy để tôi thực hiện phần thuyết trình.

Buổi tối trước hôm thuyết trình có một bữa tiệc chung – một dịp để kết nối quan hệ, những tình bạn mới, tìm hiểu về dự án của những người khác, và cả đồ ăn ngon lành nữa. Nhưng thầy Prakash nói: "Thật nhàm chán. Ta đến phòng hội thảo đi." Chúng tôi đến phòng hội thảo trống không, thầy bảo: "Để tôi xem bài trình chiếu của anh thế nào." Thầy xem và chúng tôi phải viết lại toàn bộ. Rồi thầy bảo, "Được rồi, giờ để tôi xem anh trình bày thế nào."

Với mỗi trang thuyết trình, chúng tôi dượt đi dượt lại, tôi ở trên sân khấu còn thầy là thính giả duy nhất. Thầy bắt tôi tập cả các câu nói đùa, tập lại các bước di chuyển, rồi cả việc nhìn vào khán giả thay vì chỉ chăm chú vào những trang trình chiếu. Thầy trò tôi ở đó suốt vài tiếng đồng hồ. Trước bài thuyết trình này tôi chưa từng nói chuyện cho ra hồn lần nào. Trong thời gian thuyết trình, tôi làm mọi người cười suốt. Khán giả thậm chí còn đi lên chỗ tôi sau đó và bảo, "Trước đây tôi không hiểu nổi chủ đề này. Anh có thể thuyết trình ở đại học chúng tôi được không." Điều đó nói lên ít nhiều, nhất là khi tôi cho bạn biết chủ đề của bài nói chuyện và công trình nghiên cứu – "Tự động chứng minh định lý hàm tử phụ hợp trong lý thuyết phạm trù." CỰC KỲ vô ích.

4) LUÔN NHƯỜNG CÔNG TRẠNG CHO SINH VIÊN

Chúng tôi bước qua các dãy phố Kaiserlautern trên đường về khách sạn sau khi thầy bắt tôi luyện bài thuyết trình. Trước khi ai đi đường nấy, thầy cho tôi lời khuyên cuối cùng: "Chớ có vào mấy tiệm bán đồ khiêu dâm ở Đức. Họ sẽ lột sạch của anh đấy." Đó là lần cuối cùng tôi gặp thầy. Nhưng một điều luôn đọng lại mãi, là hãy luôn nhường công trạng cho người khác. Trong trường hợp thầy Prakash, thầy luôn nhường công trạng cho sinh viên.

Điều này phát huy tác dụng theo cả hai chiều. Sếp của bạn cũng là người đi làm thuê thôi. Anh ta phải xoay xở với cả trên lẫn dưới. Dưới là bạn nhưng trên là sếp của anh ta, rồi sếp của sếp anh ta, các cổ đông, khách hàng… Anh ta cần bạn hỗ trợ. Khi bạn làm một việc tốt, họ sẽ muốn được ghi nhận công trạng cho việc đó. Họ muốn được nở mày nở mặt. Nhân viên giàu có không màng

chuyện ghi nhận công trạng. Nhân viên giàu có tạo ra quá nhiều giá trị, đến nỗi họ có đủ công trạng để tặng cho người khác. Không cần chia sẻ. Trao tặng luôn. Việc này khiến tất cả cấp trên được nở mày nở mặt. Và một lần nữa, nó lại thắt chặt thành công của bạn với thành công của tất cả những ai ở trên bạn.

Trong một công việc tôi từng làm, tôi luôn nhường tất cả công trạng trong mọi việc cho sếp. Cuối cùng, sếp được thăng chức lớn. Thay vì chúc mừng chức danh và lương thưởng đáng kể của sếp, thì mọi người lại tíu tít dừng chân ở khoang làm việc của tôi và chúc mừng, vì họ biết tôi đã hỗ trợ rất đắc lực cho sếp tỏa sáng và xác lập một lĩnh vực mới cho công ty. Về sau, khi tôi đồng thời khởi lập công ty của riêng mình, sếp có tìm cách cấm cản tôi không? Đương nhiên là không. Một lần nữa, là sự có đi có lại. Tôi đóng vai trò không thể thiếu với sự nghiệp của sếp, và tôi đã gây dựng một lĩnh vực kinh doanh quan trọng từ khoang làm việc nhỏ bé của mình, cho đến khi có hơn chục nhân viên và phát triển như kỳ vọng với doanh thu bảy con số, cuối cùng tôi đã rời đi và trở thành Giám đốc điều hành công ty đầu tiên của riêng mình.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ TẬP TRUNG VÀO SỨ MỆNH VÀ LỢI NHUẬN TRONG DÀI HẠN

Một công ty không chỉ đưa ra một sản phẩm, xác định giá bán, rồi bắt đầu bán hàng.

Một công ty xác định một vấn đề cấp bách, phát triển một giải pháp độc đáo, và chỉ đến lúc đó mới làm cho nó vừa túi tiền, dễ sử dụng và bắt đầu tung sản phẩm đó ra thị trường đến tay người tiêu dùng.

Và thường thì thất bại. Hoặc thế giới biến động. Hoặc thử nghiệm tung ra sản phẩm này không thành công, nhưng sản phẩm khác lại được.

Amazon là một ví dụ tuyệt vời. Jeff Bezos không muốn chỉ bán sách. Ông ta muốn bán mọi thứ. Không ai tin, nên ông bắt đầu với một câu chuyện đơn giản: “Tôi muốn bán sách trực tuyến.” Và điều đó có hiệu quả. Ông mau chóng trở thành nhà kinh doanh sách trực tuyến lớn nhất. Thật ra, có những người nghĩ là việc này hoàn toàn không quan trọng, đến nỗi họ khoán việc bán sách trực tuyến luôn cho Amazon. Bạn nhớ Borders chứ?

Giờ đây Amazon kinh doanh cả thực phẩm, âm nhạc, thậm chí còn sản xuất các chương trình truyền hình nữa.

Họ có kiếm được tiền không? Không! Hẳn nhiên là không. Vì họ liên tục xây dựng. Liệu cuối cùng họ có kiếm được tiền? Có, có chứ.

Nhưng thử đoán xem chuyện gì xảy ra trong suốt quá trình đó. Thật ra, nó xảy ra ngay hôm nay – ngay lúc tôi viết chương sách này. Giá trị vốn hóa thị trường của Amazon đã vượt qua cả nhà bán lẻ lớn nhất thế giới: Walmart. Tương lai đã ở đây.

Và tương lai ấy được xác định bởi sứ mệnh của một người đàn ông không vướng bận với suy nghĩ có thể kiếm ra tiền và bóp nặn lợi nhuận từ khách hàng nhanh cỡ nào.

Ở công ty của riêng tôi, nơi tôi tạo ra một số nội dung, nội dung đặc biệt, tôi sở hữu một giá trị vượt trên mọi giá trị khác:

THÔNG ĐIỆP LÀ HÀNG ĐẦU

Tôi biết rằng nếu tôi có thể chuyển tải một thông điệp thực sự giúp được con người trong thế giới hỗn độn này, thì tiền bạc chính là một sản phẩm phụ sinh ra trong dài hạn.

Với mỗi quyết định tôi phải đưa ra ở công ty, với mỗi sản phẩm, với mỗi lá thư bán hàng, tôi luôn đặt ra câu hỏi – liệu thứ này đã đặt thông điệp lên hàng đầu chưa.

Bạn sẽ làm việc này thế nào nếu bạn là một nhân viên? Bạn có một bộ "giá trị nhân viên" chưa?

Trước nhất, hãy đảm bảo những giá trị cá nhân của bạn phù hợp với các giá trị của công ty bạn đang làm việc.

Thứ hai, tôi sẽ bắt đầu xác định xem đâu là điều quan trọng nhất với bạn trong bất cứ tình huống công việc nào. Bạn có coi trọng sự thành thực hơn tiền lương. Bạn có coi trọng việc giúp đỡ người khác hơn là rời sở sớm? Bạn có coi trọng việc dành thời gian vào nghiên cứu và học hỏi hơn là cày cuốc 12 tiếng đồng hồ để có thể thăng tiến trên những nấc thang tập đoàn.

Bạn không thấy vậy cũng chẳng sao. Có thể bạn muốn tan sở sớm để dành nhiều thời gian hơn với con cái. Tuyệt vời. Nhưng nếu thế, bạn phải tìm một công việc hoặc một nguồn thu nhập nào đó cho phù hợp với nhu cầu đó.

Hãy viết ra xem các giá trị dài hạn của bạn là gì. Khi chúng sát sao với điều kiện làm việc của bạn, đây chính là cách bạn điều chỉnh

thành công tài chính của bạn thẳng hàng với thành công của cả công ty.

Nếu bạn làm vậy, bạn đã sẵn sàng kiếm được khoản tiền kếch xù khi công ty của bạn thành công rồi đấy.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ KHÔNG NGỪNG TÌM HIỂU VỀ ĐỐI THỦ, NGÀNH CỦA MÌNH, VÀ LỊCH SỬ

Tôi đã tham gia vào 15 ngành nghề khác nhau từ làm thuê, khởi nghiệp, việc làm thêm, làm cố vấn, đến nhà đầu tư. Có lẽ còn hơn thế. Tôi nói điều này vì trong một số ngành, tôi thất bại, trong những ngành khác lại thành công. Một lần tôi thất bại THẢM HẠI (kiếm được hàng triệu, rồi mất hàng triệu) vì tôi không hiểu chút nào về lĩnh vực đó. Nói chuyện này ở đây không cốt ở chỗ bạn phải tìm hiểu những gì, mà là ví dụ về những gì tôi đã KHÔNG chịu tìm hiểu, khiến tôi thất bại, những gì đáng lẽ ra đã là vận may cả đời (kiếm được hàng triệu, trước khi mất hàng triệu).

Trước hết, cụ thể hơn: tôi là cố vấn cho một công ty. Thành công của tôi gắn chặt với thành công của công ty. Tôi tư vấn họ nên thay đổi thương hiệu và thông điệp của mình, ngoài ra còn tư vấn về cách giao tiếp với nhân viên và sử dụng truyền thông xã hội. Mọi thứ đều tốt đẹp. Họ tiếp thu lời khuyên của tôi và thực hiện rất tốt (nên mới có hàng triệu đô la). Nhưng vì tôi có thể bày tỏ quan điểm với Giám đốc điều hành và ban quản trị nhờ vào thành công bước đầu của tôi, lẽ ra tôi đã có thể hữu dụng hơn, nhất là vào thời điểm họ bỡn cợt và cuối cùng bỏ mạng vì thảm họa.

A. Tôi thực sự không biết đối thủ của họ là ai. Tôi chỉ lờ mờ nắm được những đối thủ chủ chốt chứ không hiểu cặn kẽ đối tượng khách hàng và dịch vụ của công ty và tương quan so với các đối thủ khác.

B. Tôi chưa từng hiểu tường tận mọi dịch vụ họ cung cấp đến khách hàng. Điều này là then chốt. Làm sao tôi có thể đưa ra lời khuyên mà chưa hiểu đầy đủ về sản phẩm?

C. Tôi chưa bao giờ lấy kính hiển vi ra kiểm tra tình hình kế toán của họ. Kế toán không chỉ là chuyện dòng tiền đi vào và đi ra. Bạn phải hiểu được sự tinh vi trong cách một công ty làm giảm giá trị những tài sản họ sở hữu, những kỳ vọng mà người cho vay đặt vào công ty, điều gì có thể gây ra một đường xoáy chết người nếu có tình thế nguy cấp nào đó xảy ra (mất đi một khách hàng, một nhà cung cấp dịch vụ hay một người cho vay).

D. Tôi không hiểu bản chất chính xác các mối quan hệ với nhà cung cấp dịch vụ của họ. Tôi thậm chí còn chưa từng xem một giao kèo bằng văn bản nào với các nhà cung cấp của họ và cơ chế hoạt động của chúng.

E. Tôi không biết lịch sử của không gian và điều này thay đổi không ngừng ra sao tùy vào các quy định của chính phủ. Đáng lẽ ra tôi phải hiểu cặn kẽ lịch sử của các giao dịch sáp nhập và mua lại về không gian, bản chất chu kỳ của lĩnh vực này, và lĩnh vực này đã bám trụ qua khủng hoảng ra sao…

F. Tôi chưa hiểu tường tận về lai lịch cá nhân của các lãnh đạo và cổ đông lớn nhất công ty. Vì có khả năng tiếp cận lớn với ban lãnh đạo của công ty, đáng lẽ ra tôi nên ngồi lại với từng người và sắp xếp một cuộc phỏng vấn trọn vẹn về quá trình kinh nghiệm của họ, những nơi họ đã làm việc, thậm chí khai thác được xem những vấn đề cá nhân và mơ ước của họ ở thời điểm đó là gì.

G. Tôi chỉ nắm bắt lờ mờ về những xu hướng của lĩnh vực này trong tương lai, vừa đủ để đưa ra những lời khuyên họ yêu cầu. Nhưng đáng lẽ tôi có thể thấu hiểu ý nghĩa sâu sắc của những xu hướng này, nếu tôi chịu khó tìm hiểu những điều đã kể phía trên.

Thất bại của công ty không phải lỗi của tôi. Nhưng, đáng lẽ ra tôi đã có thể cung cấp dịch vụ tốt hơn nếu hiểu rõ tất cả những điều kể trên. Tôi nhắc đến chuyện này không phải để nhấn mạnh tôi làm công việc này tệ cỡ nào, mà đúng hơn là một ví dụ cho thấy lúc nào cũng có điều để học hỏi. Và nếu bạn có tiền bạc, ý nghĩa và giá trị, những thứ tưởng chừng chỉ bổ trợ cho dịch vụ bạn đang cung cấp, công việc của bạn sẽ trở nên quan trọng hơn bao giờ hết.

Với tất cả những điều tôi liệt kê ở trên: Nếu khi đó biết được câu trả lời, nó sẽ tạo ra hàng triệu đô la khác biệt trong tài khoản ngân hàng của tôi. Còn thực tế là, tôi chẳng kiếm được gì từ một việc tôi liên đới cực kỳ mật thiết.

Trong mọi trường hợp khác, khi tôi kiếm được hàng triệu đô la, tôi biết câu hỏi cho tất cả những điều kể trên. Thực ra, tôi bị ám ảnh về chi tiết. Có lẽ tôi chỉ không đủ lưu tâm trong một lĩnh vực cụ thể này thôi. Và thậm chí đó không phải là chuyện tiền nong, mà chủ yếu là chuyện năng lực, các mối quan hệ và tự do.

Khi làm việc ở HBO, tôi biết mọi câu trả lời cho những vấn đề kể trên, kể cả khi các sếp và đồng nghiệp của tôi không hề biết. Điều đó có ý nghĩa gì với tôi? Nghĩa là tôi có thể đề xuất sản phẩm (ví

dụ như một trang web bao gồm những nội dung tự sản xuất), tạo dựng mối quan hệ với các cử tri khác trong công ty, và rốt cuộc tôi có đủ tự do để gây dựng công ty riêng, trong khi vẫn tiếp tục kiếm thêm nhiều tiền nữa ở HBO. Tôi yêu sản phẩm của HBO. Tôi đọc, hoặc xem, hoặc nghe mọi sản phẩm của Time Warner. Tôi hiểu tường tận từ trong ra ngoài lĩnh vực dịch vụ cáp, thậm chí cả dịch vụ vệ tinh. Tôi hiểu lý do giải thích tại sao dòng tiền thu được từ thuê bao đôi lúc không khớp (theo nguyên tắc kế toán) với doanh thu từ thuê bao. Tôi nghiền ngẫm lai lịch cá nhân của mọi vị lãnh đạo. Tôi tìm hiểu lịch sử của công ty. Tôi theo dõi sát sao để thấy lĩnh vực này từ từ dịch chuyển theo phương hướng của HBO ra sao ("kênh phim truyện" đầu tiên tự sản xuất các chương trình riêng) cho đến bây giờ, kể cả Netflix, Amazon và các công ty dịch vụ cáp khác đều đi theo mô hình của họ. Chẳng trách những cựu nhân viên của HBO đều xuất hiện ở hậu trường của gần như mọi công ty thực hiện chương trình tự sản xuất, trong đó có cả những gã khổng lồ công nghệ như Netflix và Amazon.

Khi tôi khởi tạo một công ty internet, tôi cũng trải qua quá trình tương tự. Khi tôi khởi lập một quỹ phòng hộ, tôi cũng trải qua quá trình tương tự.

Phải là chuyên gia cừ nhất trong lĩnh vực thì bạn mới thống trị được ngành nghề của mình. Trong cuốn Tôi lựa chọn chính mình, tôi miêu tả câu chuyện của Bryan Johnson, ông đã xem xét mọi khuyết điểm khi tạo dựng Braintree, một hệ thống thanh toán thẻ tín dụng. Từ lúc ra đời, Braintree đã thu về hơn một tỷ đô la, và điều này là nhờ tác giả hiểu rõ những điểm khác biệt nhỏ nhặt giúp ông có thể gạt bỏ mọi đối thủ cạnh tranh.

Bất kể bạn là một người làm thuê hay chủ doanh nghiệp, hay ở đâu đó lưng chừng, đây là một trong những nhân tố chủ chốt tách biệt những người sẽ kiếm được hàng triệu đô la hay tìm thấy ý nghĩa ở vị trí công việc của mình, trái ngược với tâm thế nhân viên nghèo khó, khi bạn chỉ bập vào đồng lương dễ dãi nhanh chóng và hy vọng sẽ sống sót bước ra trước khi đồng lương ấy bị tước khỏi tay bạn. Thật không may, cả tiền lương lẫn tự do đã bị tước khỏi tay tôi quá nhiều lần khi tôi tảng lờ nguyên tắc đơn giản ấy, đến nỗi tôi không còn khả năng chi trả, theo đúng nghĩa đen, để quên nó đi. Một cách ngắn gọn hơn để diễn đạt điều này, "Thông tin là Sức mạnh" nhưng thường thì người ta chẳng biết phải thu thập thông tin nào mới phải. Tôi đã không biết, nên tôi phải trả giá.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ NẢY RA Ý TƯỞNG MỖI NGÀY VÀ BIẾT

CÁCH THỰC THI CHÚNG

"Ý tưởng một xu cả tá. Thực thi mới là tất cả." Thật ra tôi ít nhiều tin vào điều này, mặc dù nhấn mạnh vào tầm quan trọng của việc phát triển "cơ bắp ý tưởng", nhưng với một vài cảnh báo. Như tôi đã từng nói, cơ bắp ý tưởng cần được rèn luyện không ngừng nghỉ. Nếu không, nó sẽ teo tóp cho đến khi bạn không còn đưa ra những ý tưởng hay ho được nữa.

Tôi ở vào một vị thế may mắn. Vì tôi viết quá nhiều về vấn đề này (hai cuốn sách, cộng cả cuốn của Claudia về chủ đề này), mọi người liên tục gửi cho tôi xem các ý tưởng. Mọi người còn gửi cho tôi cả lời chứng thực. Tôi có thể khẳng định ngay ai đã rèn luyện cơ bắp ý tưởng và ai không. Ai thực sự thúc đẩy bản thân khi nảy ra các ý tưởng, còn ai mau chóng từ bỏ và tìm đường dễ để thoát thân. Tôi có thể nói "cuộc đời tôi thay đổi cứ sáu tháng một lần" kể từ khi bắt đầu việc tập luyện này, bạn có thể tự quyết xem có tin lời tôi hay không. Nhưng giờ đây trên Quora, Facebook và trong mục Gặp gỡ (Meetups) của trang ChooseYourself.me khắp thế giới, bạn có thể dễ dàng tìm thấy các bàn luận về những người thực hiện việc luyện tập viết ra mười ý tưởng mỗi ngày và kết quả đạt được như thế nào.

Cảnh báo đầu tiên của tôi: Ý tưởng không hẳn là một xu cả tá. Một xu mua được ba hay bốn thôi. Nếu tôi muốn đưa ra "mười ý tưởng cho Facebook", có thể tôi sẽ mau chóng nghĩ ra ba ý tưởng. Nhưng nghĩ ra được mười ý tưởng tôi cho là tốt (liệu ý tưởng có tốt hay không lại là chuyện khác, nhưng chí ít tôi vẫn phải nghĩ là chúng tốt), bắt đầu với bốn hay năm ý tưởng sẽ khá khó khăn, và đến chừng bảy là chuyện bất khả thi. Đây chính là lúc bạn bắt đầu mất sức, là lúc bạn thực sự đang luyện tập cơ bắp ý tưởng.

Mọi người hỏi tôi, "Làm thế nào tôi biết một ý tưởng có tốt hay không?" Bạn không thực sự biết được. Nhưng càng luyện tập nhiều, những ý tưởng bạn nghĩ ra lúc nào cũng tốt hơn.

Còn thực thi, một người thực thi ý tưởng ra sao? Thực thi ý tưởng là tập con của việc nghĩ ra ý tưởng. Tôi có thể nảy ra ý tưởng về một ứng dụng mới theo dõi những cửa hàng tôi đi qua trên tuyến đường hằng ngày và đề nghị tìm cho tôi những món hàng trên Internet rẻ hơn những gì được bày bán trong các cửa tiệm. Đây có thể là một ý tưởng hay hoặc không. Chỉ là tôi đang đọc suy nghĩ của mình ra vậy thôi. Và dĩ nhiên, cứ suy nghĩ vậy chẳng dẫn tôi tới đâu cả. Những người thông minh nhất thế giới nhưng không bao giờ thực thi ý tưởng sẽ chẳng được nhắc đến bao giờ. Chỉ hành

động mới làm nên anh hùng. Siêu Nhân chẳng bao giờ ngồi lì trong phòng khách và tự nhủ, "Hừm, mình nên cứu nàng Lois chăng?" Không. Anh phải thay trang phục, lao ra ngoài cửa sổ và hết lần này đến lần khác, đỡ lấy Lois khi cô ngã nhào giữa không trung. Gần như mỗi ngày. Thực thi mới cứu được mạng của Lois.

Đây là cách bạn hành động: khi nảy ra một ý tưởng bạn muốn thực thi, hãy viết ra "10 bước đơn giản để thực thi ý tưởng này." Có thể miêu tả rõ từng trang. Có thể thuê một nhà phát triển trên freelancer.com miêu tả từng trang, hoặc vẽ ra mỗi trang, hoặc tạo ra một trang đầy đủ chức năng... Rồi, nếu các bước đã đủ đơn giản, chọn lấy một, rồi dành ra mười phút để thử làm (lấy ví dụ, tôi muốn có người tạo định dạng cho cuốn sách này để tôi có thể thực thi, tức là xuất bản nó). Tôi có thể chỉ đăng tin trên freelancer.com hoặc fiverr.com, "cần xuất bản trên Amazon. Muốn thuê người tạo định dạng cuốn sách dành cho Kindle." Đó là một bước thực thi. Một chuỗi các bước như thế, vậy là sách được xuất bản.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ XÂY DỰNG MỐI LIÊN HỆ SÂU SẮC HƠN VỚI NHÂN VIÊN TRONG TOÀN CÔNG TY

Nhân viên giàu có biết rằng quyền lực không chỉ nằm trong tay các vị quản lý mà cả các thư ký. Thư ký chính là những người gác cổng của công ty. Bất kể là thông tin, hay khả năng tiếp cận các vị quản lý trong mỗi phòng ban, bộ phận, quan trọng là chiếm được sự ủng hộ từ những người làm việc cho họ. Một ví dụ ngược lại: bạn không thể cứ khơi khơi mà bước vào văn phòng Giám đốc điều hành được. Đầu tiên bạn phải nuôi dưỡng mọi mối quan hệ bên đưới vị Giám đốc điều hành đó. Rồi, khi bạn đã sẵn sàng, khi bạn đã có những ý tưởng phù hợp, cánh cửa văn phòng Giám đốc điều hành sẽ mở ra với bạn.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ LÀM VIỆC CHO MỘT CÔNG TY TẠO ĐIỀU KIỆN CHO MỌI THỨ KỂ TRÊN

Một số công ty kẹt cứng với cách thức bấy lâu. Họ muốn có những nhân công kiểu nhà máy được trả lương hai tuần một lần và có quyền đuổi việc họ không cần báo trước khi thành tựu công nghệ tước mất việc làm của những nhân công ấy.

Muốn thành công, các công ty cần phải nuôi dưỡng tâm thế nhân viên giàu có. Nếu không, văn hóa công ty sẽ biến đổi, nhân viên sẽ suy yếu và cự tuyệt thay đổi, các quản lý (được thăng chức từ vị trí của mình) sẽ tỏ ra thiếu khả năng thích nghi và kém hiểu biết với

những thay đổi quanh mình, và công ty sẽ sụp đổ. Một nền văn hóa thành công gắn chặt thành công của tất cả mọi người với kết quả hoạt động của công ty.

Có rất nhiều bằng chứng đã trở thành giai thoại: Google, Microsoft, Apple, Procter & Gamble, tất cả đều tạo ra những triệu phú xuất thân từ nhân viên công ty nhờ trả cho nhân viên bằng cổ phiếu hoặc tùy chọn tương lai của công ty. Những doanh nghiệp này tiếp tục trở thành những công ty thành công nhất xưa nay.

Nhưng hãy chỉ nhìn vào hiện thực tất cả chúng ta đều biết. Khoảng cách giàu nghèo đang nới rộng dần trên khắp thế giới. Tôi đang không hề phán xét gì về vấn đề này, và đây cũng không phải chuyện có thể được giải quyết thấu đáo nhờ những luật lệ mới. Đâu là điểm khác biệt giữa những người giàu có đang "phất lên" và những người nghèo khó có vẻ đang "sa sút". Ta biết rằng thu nhập, ngược với lạm phát, đang đi xuống. Bạn có thu nhập khi bạn có một công việc với đồng lương ổn định. Thế nhưng, thị trường chứng khoán trên khắp thế giới đang ở mức, hoặc gần mức cao nhất trong lịch sử. Và kể cả thị trường có sụp đổ như năm 2009, thì cũng chỉ mất sáu năm thị trường lại trở về mức cao nhất trong lịch sử. Nên điều này dẫn tới một kết luận: những người NẮM QUYỀN SỞ HỮU đang giàu thêm nữa. Những người hy sinh quyền sở hữu để đổi lấy chuyện hoang đường mang tên "ổn định" lại đang nghèo đi.

Trong cuốn sách The Citizen's Share (tạm dịch: Cổ phần của công dân) phát hành năm 2014, nhóm tác giả Joseph Blasi, Richard Freeman và Douglas Kruse trích dẫn hết ví dụ này đến ví dụ khác từ thế kỷ 19 cho đến thời nay, cho thấy quyền sở hữu của người lao động liên đới trực tiếp với hạnh phúc của họ, mức sáng tạo cao hơn ở công ty, cùng lợi nhuận và giá cổ phiếu cao hơn. Đó chỉ là quyền sở hữu. Nhưng có rất nhiều cách để gắn chặt thành công của bạn với thành công của doanh nghiệp: bạn có thể được trả bằng tiền mặt, đương nhiên, như thế rất tốt. Nhưng có cả sự tự do, niềm vui sống, và những cơ hội tốt đẹp hơn cho tương lai của bạn. Nếu công ty không ngừng kìm nén những điều này, nhân viên giàu có biết đã đến lúc ra đi.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ GIÚP NHÂN VIÊN CỦA MÌNH THÀNH CÔNG

Nhân viên giàu có buộc phải trở thành một lãnh đạo. Đây là một chủ đề xuyên suốt cuốn sách này. Xin nhắc lại, bất kể bạn rành

mọi mẹo mực mới nhất, những kỹ thuật tiếp thị Internet, những ứng dụng mới toanh có thể nâng cao hiệu suất, tất cả đều không là gì. Những nguyên tắc kể trên vẫn đúng với mọi thời và sẽ vẫn tiếp tục phù hợp. Đương nhiên, một phần trong đó là nắm vững những điều mới nhất, hay nhất có thể giúp đỡ bạn. Nhưng 90% trong đó là thấu hiểu những nguyên tắc sâu xa hơn.

Khi bạn có thêm của cải, trách nhiệm, năng lực, các mối quan hệ, và bất kể bạn có thăng tiến trong công việc của mình hay có nhiều cơ hội thu nhập phụ thêm hay không, bạn cần phải trở thành một lãnh đạo. Tôi chính là nhà lãnh đạo tệ hại giỏi nhất thế giới. Tôi không chỉ biết mọi thứ quanh chuyện làm thế nào để thất bại ở vị trí lãnh đạo, mà còn dành rất rất nhiều thời gian với những lãnh đạo tệ hại. Lúc nào tôi cũng đọc được những bài có nhan đề như: 10 phẩm chất hàng đầu của lãnh đạo TUYỆT VỜI.

Tại sao người ta lại viết ra những bài này? Họ là những lãnh đạo tuyệt vời ư? Tôi không rõ. Trong hầu hết trường hợp có vẻ không phải như vậy. Dường như họ là những người đi đầu về viết rất nhiều bài về các nhà lãnh đạo. Nghiên cứu là một chuyện, viết là việc tiếp theo, nhưng làm rồi nhắc lại mới là cách bạn học.

Vậy tại sao họ viết những bài này? Rất nhiều lý do, và tôi tán thưởng họ vì tất cả những lý do đó. Họ viết những bài ấy để lấy danh tiếng. Họ viết những bài ấy để kiếm những công việc tư vấn cho các lãnh đạo, giám đốc điều hành khác. Họ viết ra những bài ấy để kiếm được những lời mời nói chuyện. Và kỹ thuật này phát huy tác dụng. Tôi biết chứ. Nếu bạn viết đủ nhiều bài về năng lực lãnh đạo, sẽ có người chịu trả tiền cho bạn để dạy họ cách trở thành một nhà lãnh đạo. Cứ thử mà xem, bạn sẽ thấy. Nhưng tôi phải gắn chặt với những gì tôi biết. Tôi biết đôi điều về lãnh đạo giỏi. Lãnh đạo giỏi rất hiếm. Tôi có thể đếm một danh sách những lãnh đạo giỏi trên hai bàn tay. Larry Page là một lãnh đạo giỏi. Winston Churchill là một lãnh đạo giỏi.

Tôi đã từng biết và làm việc cùng nhiều lãnh đạo tồi. Thêm vào đó, chính tôi cũng rất nhiều lần là một lãnh đạo tồi. Tôi không rõ giờ tôi có phải một lãnh đạo giỏi không nữa. Nhưng tôi biết rõ những sai lầm mắc phải đã khiến tôi phá sản trong nghiệp lãnh đạo. Đôi khi, để có thể khá hơn một chút, bạn chỉ cần tránh để bớt tồi thêm một chút.

Chúng ta bắt đầu nhé.

NHỮNG PHẨM CHẤT CỦA MỘT LÃNH ĐẠO TỒI

A) KHÔNG HIỂU RÕ NGUYÊN TẮC 30/150

Một lãnh đạo phải tuân thủ nguyên tắc 30/150, nếu không sẽ trở thành một lãnh đạo tồi. Nguyên tắc này đã phát huy tác dụng suốt 200.000 năm. Nếu một nguyên tắc chỉ phù hợp trong 2 năm, hãy bỏ qua nó. Còn một nguyên tắc đã phát huy tác dụng trong suốt 200.000 năm, ta phải chú ý. Trong suốt 200.000 năm, con người chia thành các bộ lạc. Mỗi bộ lạc đều có một thủ lĩnh nhưng khi bộ lạc trở nên quá lớn với một thủ lĩnh (hơn 30 người), bộ lạc đó sẽ chia làm đôi. Và rồi, chừng 70.000 năm về trước, ta tiến hóa đến mức xử trí được những bộ lạc lên tới 150 người. Rồi chừng 10.000 năm về trước, ta tìm ra cách chung sống với trên 150 người. Nhưng điều này quá mới mẻ, một đốm sáng tiến hóa, đến nỗi lúc nào ta cũng làm rối beng cả lên.

Nhưng mỗi bộ lạc trong ba nhóm này (<30 người, <150 người, >150 người) lại mang đến cho các lãnh đạo tồi một cơ hội chứng tỏ họ kém cỏi đến mức nào. Tôi sẽ kể cho bạn nghe ngay đây. Một lãnh đạo tồi sẽ không thay đổi cách ứng xử bất kể họ đang lãnh đạo bao nhiêu thành viên.

B) DƯỚI 30 NGƯỜI. TRÁNH GIAO VIỆC TRỰC TIẾP TỪNG NGƯỜI

Nếu bạn là lãnh đạo một nhóm dưới 30 người, bạn buộc phải biết cặn kẽ vấn đề của cả 30 người (hoặc ít hơn) trong tổ chức của bạn. Bạn phải biết rõ những kỹ năng của họ. Họ giỏi những gì. Họ kém những gì. Họ muốn giỏi những gì. Ước mơ của họ là gì.

Mỗi người nên được phân phó MỘT việc. Đó là trách nhiệm của họ. Lãnh đạo tồi giao cho mọi người quá nhiều thứ, và rồi những người đó chỉ làm những thứ xoàng xĩnh nhất thay vì tập trung chịu trách nhiệm với chỉ một quả trứng đặc biệt mà họ phải mang trên một chiếc thìa. Khi điều hành một công ty dưới 30 người, tôi sẽ đưa một nhân viên ngẫu nhiên nào đó theo tôi đi đến các buổi họp. Bằng cách này, họ sẽ nhìn thấy những tác động của công ty lên khách hàng hoặc những người mà công ty giao dịch cùng. Mục tiêu của tôi: tôi biết tôi có những hạn chế ở vai trò lãnh đạo. Nên tôi muốn nhân viên của tôi cũng làm lãnh đạo. Lãnh đạo tồi ghen tị với những người dưới quyền mình và không bao giờ thuê những người thông minh hơn họ. Đây chính là việc số 1 mà mọi lãnh đạo tồi đều làm.

Thấu hiểu từng người trong số 30 người ở mức độ riêng tư. Biết rõ cha mẹ họ là ai. Biết rõ họ làm gì để giải trí. Giúp họ phát huy tối

đa các kỹ năng. Giúp họ thành công và tỏa sáng trội hơn bạn. Đây có lẽ là lần tôi làm một lãnh đạo chân chính. Tôi cũng không rõ. Nhưng đến hôm nay, tôi vẫn làm bạn với từng người trong số 30 người đó. Hãy trao cho họ nhiều hơn những gì họ trao cho bạn và họ sẽ tiếp tục trao thêm cho bạn 20 năm sau đó. Tôi biết điều này nhờ vào thực tế.

C) TRÊN 30 NGƯỜI, NHƯNG DƯỚI 150 NGƯỜI. CÁCH ĐỂ LÀM HỎNG VIỆC.

Khi quy mô tổ chức ở khoảng giữa 30 và 150 thành viên, việc bạn biết rõ từng người là bất khả thi. Nên hãy đảm bảo mọi người nói chuyện về nhau. Tôi muốn mình có thể hỏi A xem B muốn làm việc gì và tôi muốn một câu trả lời thật giá trị. Những người báo cáo trực tiếp lên bạn cần phải cho đi nhiều hơn nhận về với những người làm việc dưới quyền họ. Đó là cách bạn hiểu rõ về mọi người.

Đó là cách để người lãnh đạo, một cách gián tiếp, hiểu biết toàn bộ 150 thành viên khi anh ta tổ chức các nhóm, giao nhiệm vụ và nỗ lực khích lệ mọi người hướng về một mục tiêu chung.

D) KHÔNG CÓ "TẦM NHÌN"

Trên 150 người, bạn có rất nhiều việc cần làm. Nhưng đây là điều số 1 các lãnh đạo thất bại. Không có tầm nhìn.

Tầm nhìn là gì? Tôi cho là có cả nghìn cuốn sách tẻ nhạt có thể viết về điều này. Ta hãy dừng lại một giây để định nghĩa nó. Nhưng trên 150 người, bạn không thể biết mọi thành viên trong tổ chức của mình hay thậm chí chỉ là biết gián tiếp. Do đó, điều quan trọng nhất bạn có thể làm, thực ra là điều DUY NHẤT bạn có thể làm, là lấy bản thân làm gương. Ví dụ, nếu tổ chức của bạn có tới 50.000 người thì sao, hoặc, trong trường hợp của Tổng thống Hoa Kỳ là 300 triệu người.

Bạn không thể đoàn kết tập thể bằng cách nói chuyện với từng người và thấu hiểu vấn đề của họ. Bạn không thể xác định vai trò và thỏa mãn ước nguyện cho mọi người bằng cách nói chuyện với những người biết rõ về những người khác. Bạn phải đoàn kết họ bằng một câu chuyện. Một câu chuyện truyền cảm hứng khiến mọi người tin tưởng và sẵn sàng đi theo. Nên nếu bạn và tôi cùng tin vào đội Yankees, nhiều khả năng ta sẽ tin tưởng lẫn nhau hơn là tôi thích Yankees còn bạn lại mê Mets.

Mọi câu chuyện: tôn giáo, dân tộc chủ nghĩa, chính trị, các vấn

đề... đều ít nhiều được thiết kế để tìm cách đoàn kết số lượng người lớn nhất với sợi dây liên kết mạnh nhất có thể. Vì ta không giỏi điều này, thường thì nó giảm cấp xuống thành xung đột, hay khả năng lãnh đạo yếu, hoặc mọi thứ đều biến mất trong hầm luyện thời gian.

Khi Tim Cook trở thành giám đốc điều hành của Apple, mọi người đều sợ rằng câu chuyện sẽ thay đổi. Cổ phiếu sụt giá. Câu chuyện ở đây là gì? Không phải là Steve Jobs "chiếm nhiều lợi nhuận nhất." Câu chuyện hiếm khi tập trung vào tiền bạc (mặc dù tự thân tiền bạc có lẽ là câu chuyện có sức mạnh nhất hành tinh). Đó là Steve Jobs sở hữu phép kết hợp tuyệt vời nhất giữa "công nghệ + thiết kế". Liệu Tim Cook có tiếp nối được câu chuyện đó không? Khả năng lãnh đạo của Tim Cook sẽ hoàn toàn được đánh giá dựa vào chuyện ông có nối dài được câu chuyện đó, hoặc có biến đổi thành công câu chuyện đó không. Thực ra, ông đã làm được cả hai. Vì nếu gắng sức biến mình thành Steve Jobs, ông sẽ bị phán xét dựa trên câu chuyện: "liệu Tim Cook có phải một phiên bản Steve Jobs tệ hại." Nên đó là một cân bằng tinh tế. Mức cân bằng phải được chăm chút mỗi ngày để Tim Cook có thể thu hút những nhân viên cừ nhất, khiến khách hàng, các nhà đầu tư, và rất có thể là chính bản thân ông được hạnh phúc. Đó chính là khả năng lãnh đạo.

E) CÓ MỘT TẦM NHÌN HẠN CHẾ

Ta hãy đi sâu hơn vào định nghĩa một tầm nhìn hạn chế. Rất khó để đưa ra được một tầm nhìn tuyệt vời. Rất hiếm hoi. Nhưng vì biết quá nhiều lãnh đạo tồi, tôi có thể kể cho bạn nghe ví dụ đầu tiên về tầm nhìn hạn chế. Tôi có mặt trong ban lãnh đạo của ít nhất hai công ty trị giá trên một tỷ đô la. Trong cả hai trường hợp, sự lãnh đạo đều kinh khủng. Làm thế nào họ đạt được cả tỷ đô la với năng lực lãnh đạo tệ hại như vậy? Dễ thôi. Ai cũng làm được phần việc đó. Tôi sẽ chỉ cách cho bạn. Họ niêm yết trên thị trường chứng khoán rồi sử dụng cổ phần của mình để mua lại các công ty khác. Mọi thành phố đều có một phiên bản nhỏ hơn có thể được phiên bản lớn hơn mua lại. Do đó, hãy mua thật nhiều phiên bản nhỏ hơn, rồi cộng tổng số lại, vậy là bỗng nhiên bạn có cả tỷ đồng doanh thu.

Nhưng viễn kiến duy nhất của bạn là: "ta vừa mua rất nhiều công ty làm cùng một việc, và giờ ta có cả tỷ đồng doanh thu!" Ôi chao! Viễn kiến của bạn có khi còn tệ hơn thế ấy chứ. Có thể là "Ta vừa mua rất nhiều công ty, sa thải toàn bộ phòng nhân sự và kế toán (vì ta đã có sẵn nhân viên ở tổng sở rồi) và giờ ta có cả tỷ đồng doanh thu, thậm chí là lợi nhuận và biên lợi nhuận lớn hơn!" Mọi

công ty từng làm như vậy đều thất bại. Một vài công ty làm vậy và suýt thất bại. Lấy ví dụ, Google chưa một lần ngấp nghé thất bại. Nhưng họ đã từng mua một công ty chỉ một tuần sau khi Eric Schmidt lên làm giám đốc điều hành. Họ đưa các công ty này vào chí hướng chung của tập đoàn không chuẩn xác cho lắm, và Google bắt đầu lúng túng. Nhiều phòng ban bị dẹp bỏ. Nhuệ khí sút giảm vì tầm nhìn của Google đã bắt đầu chệch choạc. Larry Page tiếp quản và thay đổi câu chuyện. Ông tuyên bố, "Goolge là số 1 trên thế giới ở bốn điểm này," và ông đóng lại tất cả những gì không đóng góp vào bốn trụ cột này. Tất cả những ai ở lại một trong bốn trụ cột giờ đây có thể lên tiếng, "Chúng ta giỏi nhất thế giới về mảng này," và điều đó đóng góp vào tầm nhìn chung của Google trong việc nắm trọn thông tin toàn thế giới ngay dưới những ngón tay bạn, bất kể bạn ở đâu: Là công ty đầu tiên trong lịch sử thế giới làm điều này.

Thành thực mà nói, tôi ước sao mình được làm ở Google. Chuyện đó gần như đã xảy ra khi tôi tìm cách bán lại cho họ một công ty. Tôi mê mẩn tầm nhìn của họ và muốn thỏa thuê ngụp lặn trong tầm nhìn ấy. Tôi muốn được tôn thờ tầm nhìn ấy. Và đó chính là những gì mọi lãnh tụ tôn giáo đều làm. Họ kể một câu chuyện. Một vài yếu tố tạo thành một câu chuyện hay:

Ta chống lại một thế lực xấu xa (hãy nghĩ đến quảng cáo của Apple 1984 chống lại IBM. Hãy nghĩ đến Đức Phật khước từ chế độ đẳng cấp. Hãy nghĩ về Washington từ chối nhiệm kỳ thứ ba vì ông không muốn chế độ Tổng thống biến thành nền quân chủ). Ta nắm giữ điều gì đó thật thần bí mà không ai khác có được (một đấng tối cao, một triết lý thiết kế, công nghệ cao cấp hơn…) Ta nghĩ mọi người sẽ hạnh phúc hơn nếu cộng tác với ta, tán thành ta và gia nhập vào đội ngũ. Apple thường có những sản phẩm kém hơn so với những sản phẩm so sánh cùng loại. Nhưng khách hàng lại vui lòng với một sản phẩm Apple hơn vì câu chuyện có sức mạnh quá lớn.

Các lãnh đạo của chúng ta đã "thấy được chân lý" hoặc "được cộng đồng đón nhận trở lại". Steve Jobs từng phải rời khỏi công ty suốt một thập kỷ để trở lại như một người hùng. Đức Phật phải tha hương bảy năm ròng mới giác ngộ. Nelson Mandela phải chịu cảnh tù đày hàng chục năm trời.

Đoàn kết lại, chúng ta sẽ vững mạnh hơn chia rẽ. Càng lớn mạnh, chúng ta có thể giúp những người gia nhập đội ngũ tốt hơn. Do đó, nếu một công ty mua lại nhiều công ty nhỏ hơn, họ cần một viễn kiến giúp giải thích tại sao lớn hơn lại tốt hơn.

Bằng chứng xã hội: Một viễn kiến phải hàm chứa trong đó những câu chuyện khác. Những người được viễn kiến ấy hỗ trợ, là những người đã có cuộc sống tốt đẹp hơn. Những người có thể đứng lên và khẳng định, "Chính điều này đã thay đổi đời tôi". Những lãnh đạo tập đoàn tệ hại sẽ làm thế này: mua lại mọi công ty, sa thải mọi nhân lực gây lãng phí, báo cáo những con số đẹp đẽ cho thị trường chứng khoán, và rồi bán cổ phiếu, cổ phiếu xuống giá, công ty đi đời. Tôi đã chứng kiến việc này diễn ra nhiều rồi.

F) LÃNH ĐẠO TỒI KHÔNG MUỐN BẠN GỌI ĐIỆN CHO MẸ

Mỗi ngày, những người đi theo một lãnh đạo cừ có thể gọi điện cho bố mẹ và hãnh diện nói, "Con rất hạnh phúc. Bố mẹ không tin nổi con đã làm/gặp/học được gì hôm nay đâu."

G) LÃNH ĐẠO TỒI NÓI XẤU KHÁCH HÀNG, NHÂN VIÊN HOẶC CÁC CỔ ĐÔNG

Có lần tôi diễn thuyết ở một công ty nọ. Hóa ra họ ghét nhất là khách hàng. Tôi ngạc nhiên quá. Sao họ lại ghét khách hàng được chứ? Đó là những người trả tiền cho bạn cơ mà. Họ là lý do bạn đến sở làm. Nếu bạn ghét câu chuyện của khách hàng, làm sao bạn giúp họ biến những giấc mơ thành hiện thực được. Sẽ luôn có điều gì đó ngăn trở bạn cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Năng lực lãnh đạo không chỉ là đạt được ước mơ của mình, mà cốt ở chỗ giúp những người khác hiện thực hóa giấc mơ của họ.

Đây không phải lỗi của nhân viên. Mọi thứ đều xuất phát từ người lãnh đạo. Nếu người lãnh đạo không yêu quý khách hàng/các cổ đông, những người dưới quyền lãnh đạo cũng sẽ như vậy. Lãnh đạo kiểu thẩm thấu là cách duy nhất.

H) LÃNH ĐẠO TỒI KHÔNG MUỐN BẠN VƯỢT HỌ

Tôi có bốn người thầy trong đời. Có những người cố tìm cách trở thành một người thầy nhưng họ không thật sự gây được ảnh hưởng lên tôi.

Tôi nói vậy nghĩa là gì? Nghĩa là tôi phải muốn trở thành người như họ. Tôi muốn đường đời tôi phản chiếu đường đời của họ. Tôi muốn bắt chước lối ứng xử và học hỏi vốn kiến thức của họ, để tôi có thể thành công như họ. Tôi có nhiều hơn bốn người giáo viên. Nhưng có lẽ chỉ có bốn người thầy thực sự mà thôi.

Và đây là chuyện xảy ra với mỗi người trong số họ: tất cả đều muốn tôi thất bại ở một mặt nào đó. Đó là mẫu người thầy tệ hại.

Tôi học hỏi những gì có thể từ họ. Tôi làm mọi việc họ yêu cầu. Tôi hỗ trợ mỗi người để họ tiếp nối thành công của mình. Nhưng vào một thời điểm nhất định, khi tôi muốn tách ra để học hỏi thêm và bắt đầu cơ nghiệp hay phương hướng của mình, họ đều giận dữ và cố gắng ngăn cản tôi, tất cả đều không nói chuyện với tôi nữa. Trong hai trường hợp, họ thậm chí còn gây bất lợi cho tôi mặc dù tôi không làm gì ngoài giúp đỡ họ. Sự tình còn tệ hơn nhưng tôi không muốn phải từ bỏ bất cứ ai. Tôi ý thức rõ ràng về những mối nguy và tự nguyện bước vào đó.

Một người lãnh đạo giỏi giúp đỡ mọi người xung quanh thành công vượt qua họ. Một ví dụ tuyệt vời là giáo sư trường Stanford, Rajeev Montwani. Đợi đã! Ông ấy là ai? Chà, ông chính là giáo sư hướng dẫn của Sergey Brin. Và thay vì cố tìm cách nhốt Brin trong lồng, ông mở cửa để Brin bay ra và khởi sự Google cùng với Larry Page. Kết quả ư? Giờ Montwani đã trở thành tỷ phú.

Người lãnh đạo không đặt câu hỏi: "Tôi sẽ giỏi cỡ nào? Tôi có thể đi xa đến đâu?"

Người lãnh đạo đặt câu hỏi: "Những người quanh tôi có thể đi xa cỡ nào?"

Mọi người luôn nói những điều tiêu cực về Steve Jobs, vì những chân dung không công bằng mà truyền thông dựng lên về ông. Nhưng nếu Steve Jobs là một kẻ tệ hại, ông sẽ không thể là một lãnh đạo vĩ đại được. Những người như Tim Cook, Jony Ive, John Lasseter (ở Pixar) và nhiều người khác (thậm chí cả Bob Iger, giám đốc điều hành của Disney), Tony Fadell (người phát triển iPod, vừa bán thương hiệu Nest cho Google với giá 3,2 tỷ đô la) mắc nợ phần lớn thành công, sức sáng tạo, khả năng phân phối sức sáng tạo, tinh thần tự do và phúc lợi của mình, với một thực tế là lúc này hay lúc kia, họ đã được Steve Jobs chỉ dạy, hoặc được hưởng lợi từ những quyết định ở vị trí lãnh đạo mà Steve Jobs đưa ra.

Tất cả những người kể trên đều tự thúc đẩy bản thân, chính nhờ vậy họ mới gắn bản thân mình với một người như Steve Jobs ở vai trò người thầy. Kết hợp giữa động lực thúc đẩy bản thân với những kỹ năng lãnh đạo của Steve Jobs, và bạn đạt được thành công to lớn.

Điều tương tự xảy ra tại Google với những kỹ năng lãnh đạo của Larry Page.

Các giám đốc điều hành và giám đốc tác vụ của Twitter, Facebook,

AOL và Yahoo đều từng có lúc là "môn đệ" của Larry Page, giờ đây bản thân họ đều trở thành những nhà lãnh đạo, những người rèn cặp thành công.

I) LÃNH ĐẠO TỒI KHÔNG NẮM RÕ NHỮNG CON SỐ

Tôi đang giơ tay lên đây. Khi điều hành công ty, phải mất rất nhiều thời gian tôi mới nhận ra mình cần biết những con số nào. Ví dụ, khi bạn điều hành một công ty, bạn không chỉ cần biết doanh thu và lợi nhuận của bạn, mà cả doanh thu và lợi nhuận tính trên mỗi nhân viên, khách hàng, mỗi mét vuông… Điều này cũng áp dụng, bất kể bạn là lãnh đạo một công ty, một nhóm trao đổi, hay một đất nước, hay bất cứ thứ gì.

Bạn cần biết những chuẩn đo nào để quyết định thành công? Nếu bạn là giáo viên của một lớp học, hãy đưa ra danh sách những điều bạn hy vọng học sinh sẽ đạt được vào cuối khóa học. Không phải em nào cũng đạt được những điều đó. Không sao cả. Hãy liệt kê từng học sinh. Ngay bên cạnh tên, liệt kê ra những điều bạn muốn học sinh đó đạt được. Vào đầu khóa học, đánh giá mỗi chi tiết của từng học sinh trên thang điểm từ 1 đến 10. Cộng các con số của tất cả học sinh để bạn có một con số cuối cùng. Đây chính là con số bắt đầu. Đến cuối khóa học, con số nên ở mức cao hơn. Điều này có thể đồng nghĩa với việc chỉ một học sinh thành công rực rỡ. Cũng ổn thôi. Như vậy bạn đã là một lãnh đạo rất cừ rồi đấy.

Nếu bạn loay hoay không đưa ra được chuẩn đo chính xác, hãy sử dụng:

• NĂNG LỰC,

• CÁC MỐI QUAN HỆ, VÀ

• TỰ GIÁC.

Hãy giúp đỡ từng người tốt hơn ở ba yếu tố này. Tuy nhiên, việc đưa ra các chuẩn đo là rất quan trọng. Gần đây tôi có ghé thăm một công ty đưa ra tầm nhìn hạn chế cho khách hàng. Những chuẩn đo tệ hại được sử dụng để xác định thành công cho khách hàng của họ. Nhưng cho dù tầm nhìn có hạn chế chăng nữa, còn hơn là không có tầm nhìn.

J) LÃNH ĐẠO TỒI KHÔNG LOẠI BỎ NHỮNG KẺ TỆ HẠI

Tôi từng cộng tác với một công ty có vị lãnh đạo yếu kém. Ông ta

có được vị trí lãnh đạo phần lớn nhờ là cổ đông lớn nhất công ty. Vấn đề ở chỗ: cổ đông lớn nhất công ty lại nhận hối lộ. Một lãnh đạo giỏi lẽ ra nên tách mình khỏi cổ đông chủ chốt, xây dựng một tầm nhìn quanh vị trí lãnh đạo của mình. Thay vào đó, ông ta lún sâu vào những rắc rối tài chính của cổ đông chủ chốt, không có khả năng hợp nhất các phòng ban dưới quyền và cung cấp hướng dẫn hiệu quả tới những người trực tiếp làm việc với ông ta. Công ty giải thể chỉ một năm sau khi ông ta tiếp quản chức giám đốc điều hành.

Lãnh đạo tồi, bất kể trong tình huống nào, đều có thể gây ra sụp đổ ngay lập tức. Thất bại năm 2008 của Bear Stearns và Lehman Brothers là những ví dụ tuyệt vời. Khi giá cổ phiếu của Bear Stearns rớt từ 80 đô la xuống còn 2 đô la trong vòng một tuần, giám đốc điều hành còn bận rộn trong một giải bài xì tố. Khi ông ta còn bận bài bạc, hàng nghìn nhân viên mất việc. Và sự sụp đổ của Bear Stearns kích hoạt một chuỗi domino rốt cuộc đã dẫn tới gói cứu trợ trị giá nhiều nghìn tỷ đô la của mọi ngân hàng và hãng bảo hiểm, xảy ra mười tháng sau cú ngã của Bear Stearns. Suy cho cùng, người đã đưa ông ta lên ghế lãnh đạo Bear Stearns đáng lẽ đã phải loại bỏ ông ta, hoặc nhận ra những khiếm khuyết trong tính cách. Đây là vấn đề tôi sẽ nhắc đến trong điểm tới…

K) MỘT LÃNH ĐẠO TỒI THƯỜNG CÓ SỨC CUỐN HÚT CỰC LỚN

Làm thế nào một người có khả năng lãnh đạo tồi có thể chạm đến vị trí lãnh đạo được? Quá dễ. Họ có sức cuốn hút cực lớn. Họ thông minh và biết cách mê hoặc những vị lãnh đạo tiền bối. Một ví dụ tuyệt vời có lẽ là ê kíp sản xuất một bộ phim. Đạo diễn là lãnh đạo. Nhưng ông ta gặp vấn đề lớn. Những diễn viên được tuyển vì sức cuốn hút cực lớn. Cả thế giới mê mẩn họ. Nên khi họ muốn gì, thật khó mà nói "không". Một đạo diễn giỏi phải chống lại được thôi thúc đầu hàng trước sức cuốn hút của những người anh ta đang lãnh đạo, và chỉ tập trung vào tầm nhìn chung mà thôi.

L) LÃNH ĐẠO TỒI "PHÊ THUỐC"

Không phải theo nghĩa đen đâu nhé. Mặc dù nếu chơi thuốc thật, chắc họ không đời nào lên nổi vị trí lãnh đạo. Có tồn tại một khuynh hướng nhận thức khiến mọi người không thấy những khiếm khuyết nơi họ. Họ dành quá nhiều thời gian, công sức và tiền bạc sáng tạo nên một viễn kiến đặc biệt rằng họ có "khuynh hướng đầu tư" ngăn cản đầu óc họ lên tiếng "có lẽ mình vừa mắc sai lầm."

Một lãnh đạo tồi sẽ không thừa nhận sai lầm của mình hay thậm chí là suy nghĩ về chúng. Vì khuynh hướng nhận thức đó, mà nghĩ về sai lầm sẽ gây đau đớn quá nhiều. Não bộ sẽ nổi loạn, hoặc vị lãnh đạo đó sẽ trầm uất hay bắt đầu nghi ngờ những kỹ năng lãnh đạo của mình.

Một lần tôi khởi sự công ty cùng thời điểm với một người bạn. Dù biết công ty của anh bạn rất tệ, nhưng có lẽ tôi là một người bạn chưa đủ tốt, nên tôi không nói cho anh ấy biết rằng ý tưởng của anh thật tệ. Thay vào đó, tôi lại hỏi: người dùng là những ai? Khách hàng là ai? Anh sẽ kiếm ra tiền bằng cách nào? Tôi muốn anh ấy tự nhận ra thông qua những câu hỏi của tôi rằng ý tưởng kinh doanh này không tốt chút nào. Nhưng vì đặt ra những câu hỏi ấy, chính bản thân tôi cũng bị "thức tỉnh". Mỗi ngày tôi lại tự đặt cho mình những câu hỏi như vậy về công ty của bản thân. Mỗi ngày tôi đều gọi cho các đồng sự và hỏi họ, "tôi có 'phê thuốc' không vậy", rồi dượt qua những câu hỏi này cùng họ. Quá trình này buộc tôi vạch ra những tính năng mới mẻ mỗi ngày có thể giúp tôi cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Tôi bán lại công ty tám tháng sau ngày khởi nghiệp với giá 10 triệu đô la. Doanh nghiệp của bạn tôi ư? Chín năm sau, anh ta vẫn đang thúc đẩy nó. Và doanh thu bằng 0.

Bạn buộc phải tách ra và thẩm tra kỹ lưỡng tổ chức của mình như thể bạn là một người ngoài. Đưa ra trước mọi thước đo đánh giá thành công. Quyết định xem liệu đó có phải là thước đo chính xác. Bạn buộc phải giả sử là mình đang "phê thuốc" vì ta đều là con người thôi mà. Nên hãy tìm sự giúp đỡ từ mọi người trong tổ chức của bạn. Nhận sự giúp đỡ từ khách hàng. Nhận sự giúp đỡ từ những người bên ngoài tổ chức. Không phải lúc nào họ cũng đúng. Đôi khi họ còn nói dối chỉ để tránh gây tổn thương cho những mơ ước của bạn (như cách tôi làm với anh bạn kia). Người duy nhất có thể ngăn bạn "phê thuốc" rốt cuộc chính là bản thân bạn. Trong nhiều trường hợp, chính điều này phân biệt những lãnh đạo giỏi với lãnh đạo tồi.

M) LÃNH ĐẠO TỒI LÀ NHÂN VIÊN TỒI

Quyền lãnh đạo bắt đầu từ rất lâu trước khi bạn lên tới vị trí cao nhất của một tổ chức hay cộng đồng. Ở bất cứ thời điểm nào trong sự nghiệp, bạn đều là một bộ điều nhiệt, hoặc một nhiệt kế. Hoặc bạn xác định nhiệt độ của những người quanh mình và giúp họ đạt được các mục tiêu và mơ ước, hoặc đơn giản là bạn làm theo những gì được yêu cầu, làm một người đi theo và không bao giờ khích lệ người khác. Làm cách nào bạn trở thành một bộ điều

nhiệt?

Hãy cải thiện 1% mỗi ngày trong các lĩnh vực sức khỏe thể chất, cảm xúc, trí tuệ và tinh thần. 1% này hòa trộn rất nhanh. Mỗi ngày, hãy làm điều gì đó để giúp đỡ mọi người quanh bạn đạt được năng lực tốt hơn, những mối quan hệ tốt hơn, và thêm tự do trong những lựa chọn của họ. Hãy nhắc lại điều này: giúp đỡ mọi người, rồi quy hết công trạng về cho họ. Bất kể đó là sếp, đồng nghiệp, bạn bè, gia đình của bạn hay ai đó khác.

Nhân viên tồi và lãnh đạo tồi làm ngược lại điều trên. Nhưng lãnh đạo khởi đầu từ dưới đáy, làm ba điều trên, và nổi lên đỉnh cao.

Kết luận: Lãnh đạo là một khái niệm mơ hồ vì đôi khi sếp lại không phải lãnh đạo. Và trên đường có rất nhiều cạm bẫy. Bạn rất dễ bị mắc kẹt trong cái tôi, tiền bạc, tầm nhìn tệ hại, và những cạm bẫy trên các nấc thang cao hơn mà bạn đang vươn tới. Cảm giác "Chà, mình làm được rồi!" trong khi vẫn còn một chặng đường dài phải qua. Đó là lý do tại sao tôi không bao giờ tin vào những bài viết tự xưng: "đây là cách trở thành một lãnh đạo giỏi." Nhưng tôi từng sa vào mọi cạm bẫy kể trên. Và nếu tôi cố né tránh chúng (hay mắc lỗi ÍT ĐI), có khi một ngày nào đó tôi lại trở thành một lãnh đạo cừ. Lãnh đạo của ai? Chà, trước hết, là của chính tôi.

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ ẤP Ủ MỘT KẾ HOẠCH XẤU XA

Bạn không thể găm chặt một nhân viên giàu có. Anh ta sẽ không duy trì mãi một công việc đâu (có thể, nhưng anh ta sẽ có cả những công việc ngoài lề nữa). Anh ta sẽ giúp đỡ bạn nhưng không lệ thuộc vào bạn. Luôn có món gì đó đang nấu trên bếp, có khi trong lò và trên cả vỉ nướng nữa.

Richard Branson kiếm được một triệu đô la đầu tiên từ tạp chí âm nhạc của mình. Nhưng ông có dừng ở đó không? Không, ông có một kế hoạch xấu xa. Hãy sáng lập một hãng ghi âm. Ông có dừng ở đó không? Không, ông có một kế hoạch xấu xa. Ông gây dựng một đế chế không gian.

Trong mỗi công việc từng làm, tôi lúc nào cũng kiếm tìm điều tiếp theo. Chuyện này có làm hại đến các sếp của tôi không? Đương nhiên là không! Thường thì, điều tiếp theo cho phép tôi mang lại nhiều giá trị hơn cho những điều hiện tại. Khi tôi tất bật khởi sự công việc phát triển trang web riêng đầu tiên trong khi đang là nhân viên phát triển web, tôi học được vô số kỹ năng không thể có được nếu tôi chỉ làm việc vì đồng lương. Khi điều hành một quỹ

phòng vệ, tôi có cơ hội tạo dựng mạng lưới và quan sát hàng trăm quỹ phòng vệ cho đến khi có thật nhiều kiến thức về lĩnh vực này đến mức tôi có thể tự tạo lập một quỹ phòng vệ.

Khi tôi viết sách và xuất bản thông qua các nhà xuất bản truyền thống, tôi lại học được kiến thức về ngành xuất bản và đã gây dựng công ty xuất bản của riêng tôi.

Tôi phải thú nhận: dù yêu khái niệm "Kế hoạch xấu xa" này, tôi vẫn đề xuất bạn đọc cuốn sách của Hugh Mcleod về chủ đề này với nhan đề Evil Plans. Toàn bộ lực lượng lao động có thể chia thành hai nhóm, những người ấp ủ kế hoạch xấu xa và những người không, và nhóm đó, tôi ngờ rằng, rất tương đồng với tâm thế nhân viên giàu có, đối ngược với tâm thế nhân viên nghèo khó.

Nhân viên nghèo khó nghĩ như thế nào?

Không có nhiều điều để nói về tâm thế "nhân viên nghèo khó".

Hầu như mọi người đều bắt đầu với điều này. Tôi đã có tâm thế đó suốt nhiều năm ròng. Thực tế là: có tồn tại một khoảng cách thu nhập giữa "những người nắm quyền sở hữu" (những người gắn chặt thành công tài chính và niềm vui của mình với giá trị mà họ mang lại) với những người làm thuê bán rẻ tự do và phát triển lấy đồng lương ổn định. Như tôi đã nhắc đến, thu nhập giảm sút bất chấp lạm phát, nhưng nền kinh tế luôn quay trở lại mức cao nhất. Làm sao có chuyện đó được, vì xét trên phạm vi lớn hơn thì những công việc trước đây được những người làm thuê thực hiện, giờ hoặc thuê ngoài với giá rẻ hơn ở các nước khác, hoặc được công nghệ thay thế toàn bộ.

Nhiều người nghĩ rằng học hành, bằng cấp là tấm vé có thể giúp họ ngăn chặn điều này xảy ra. Không đúng. Ban đầu bạn cần một tấm bằng đại học. Rồi bạn cần một tấm bằng sau đại học để theo kịp thời đại. Giờ đây thậm chí tấm bằng ấy cũng không giúp được gì, cả Google cũng tuyên bố rằng họ không còn nhìn vào bằng cấp như một màng lọc để xác định xem ai được tuyển dụng hay không. Mọi thứ bạn học được ở trường đều có thể thuê ai đó làm, những người học hành với chi phí thấp hơn hoặc mới được đào tạo.

Một ví dụ tuyệt vời là Scott Young, anh đã quyết định học 4 năm ở Học viện Công nghệ Massachusetts (MIT) với chỉ 2.000 đô la. Thường một chương trình 4 năm ở MIT sẽ tiêu tốn của bạn khoảng 300.000 đô la tiền cho vay học phí với lãi suất 7% khiến bạn khó lòng tránh khỏi tình trạng phá sản. Đầu tiên họ dạy bạn, rồi tự động trừ vào lương của bạn suốt đời và, nếu chẳng may bạn

quyết định trở thành họa sĩ hay một chủ doanh nghiệp, họ sẽ chỉ xông thẳng vào tài khoản ngân hàng của bạn và lấy tiền. Tin tôi đi, tôi đã chứng kiến chuyện này. Nhưng MIT có video trực tuyến cho mọi môn học. Nên Scott Young mua sách vở, bám sát các lớp học, làm bài kiểm tra, và hoàn thành chương trình trong vòng 10 tháng. Liệu anh có nhận được một mảnh giấy chứng nhận có tên mình trên đó với dòng chữ "Học viện Công nghệ Massachusetts" không? Không, anh không được nhận bằng. Liệu có chỗ làm nào phạt anh vì không bỏ ra 300.000 đô la đổi lấy mảnh giấy đó? Có, một số chỗ làm sẽ phạt anh vì thế. Nhưng đó đích xác là những chỗ làm sẽ sa thải bạn ngay khi nào họ tìm ra cách thuê làm bên ngoài công việc của bạn. Họ không tìm kiếm những người với tâm thế "nhân viên giàu có". Họ tìm kiếm một công nhân nhà máy, một bánh răng trong cỗ máy sở hữu một tấm bằng đúng chuẩn. Ở những chỗ làm này, bạn chẳng là gì ngoài một tấm bằng đúng chuẩn, và khi họ tìm ra phiên bản rẻ tiền hơn của bạn, họ sẽ sử dụng họ ngay.

Nhưng Scott Young đã tiết kiệm được 3 năm cuộc đời và 300.000 đô la mà vẫn có được những kỹ năng y hệt như thế. Trong 3 năm dư ra, anh ta có thể học thêm nhiều kỹ năng nữa, như học cách đổi mới, cách bán hàng, cách sáng tạo và thực thi (những thứ không trường đại học nào dạy) và anh có thể nhảy vọt trước các bạn đồng trang lứa vẫn đang mắc kẹt trong lối tư duy cũ mòn. Và điều đó lý giải cho khoảng cách bất bình đẳng về thu nhập.

Xin lưu ý: Tôi có học đại học, thậm chí còn học thạc sỹ. Trong những cuốn sách khác tôi đã miêu tả như thế nào và tại sao đây lại là một sai lầm khủng khiếp, cùng kết quả sinh ra từ những sai lầm ấy.

Một điều quan trọng nữa cần lưu ý: giờ đây có nhiều cách để học, không giống như năm 1986 khi tôi vào năm đầu đại học. Tôi ước sao mình có được những lợi thế của giới trẻ ngày nay. Và bạn biết không? Tôi cũng có những ưu thế đó. Vào bất cứ thời điểm nào, tôi cũng đang tham gia vào ít nhất năm khóa trực tuyến. Chúng rất tuyệt vời, tôi học được nhiều điều, và có thể lựa chọn những gì tôi muốn học.

Cách duy nhất để tránh khoảng cách bất bình đẳng về thu nhập này là tránh tâm thế nhân viên nghèo khó. Ví dụ như những điều sau:

• LÀM VIỆC VÌ LƯƠNG BỔNG

• LÀM VIỆC ĐÚNG GIỜ HÀNH CHÍNH

• BÀN TÁN ĐƯA CHUYỆN

• HỨA ÍT, CÓ KHI LẠI LÀM QUÁ MỨC

• KHÔNG HIỂU TẦM NHÌN

• CỐ ĐỂ GIÀNH CÔNG TRẠNG

• KHÔNG CÓ MỘT KẾ HOẠCH XẤU XA

• NGHĨ KIỂU "MÌNH ĐƯỢC GÌ?"

• MẤT THỜI GIAN KHÔNG ƯA NGƯỜI KHÁC VÌ HỌ VUI VẺ

• THAN PHIỀN VỀ KHÁCH HÀNG VÀ ĐỒNG NGHIỆP

• SỬ DỤNG NHỮNG KỸ THUẬT CÔNG KÍCH GAY GẮT ĐỂ CỐ KIỂM SOÁT KẾT QUẢ

• KHÔNG BAO GIỜ ĐẦU TƯ CHO BẢN THÂN

• DÙNG TIỀN ĐỂ KHOE KHOANG PHÔ TRƯƠNG THAY VÌ HỌC NHỮNG ĐIỀU MỚI

• KHÔNG BAO GIỜ ĐƯA RA NHỮNG Ý TƯỞNG XUẤT SẮC

• CHỈ LÀM NHỮNG GÌ CẦN THIẾT ĐỂ DUY TRÌ ĐỒNG LƯƠNG

• ĐI LÀM ĐÚNG GIỜ HOẶC ĐẾN MUỘN, TAN SỞ SỚM HẾT MỨC CÓ THỂ

• CÁO ỐM VÀO NHỮNG NGÀY QUAN TRỌNG

• XÁO TUNG GIẤY TỜ ĐỂ VỜ ĐANG LÀM VIỆC

• LƯỚT INTERNET HƠN 50% THỜI GIAN CHO NHỮNG SỞ THÍCH CÁ NHÂN

• CHỈ MONG CHÓNG ĐẾN CUỐI TUẦN VÀ KỲ NGHỈ

• THƯỜNG XUYÊN ĐÒI TĂNG LƯƠNG MÀ KHÔNG CÓ CÔNG TRẠNG GÌ

• TẠO RA BẤT ĐỒNG VÀ GÂY KHÓ DỄ TRONG TẬP THỂ

• THƯỜNG XUYÊN CĂNG THẲNG

• GHÉT CÔNG VIỆC

Làm thế nào để trở thành một nhân viên giàu có?

Trở thành một nhân viên giàu có là một quá trình rèn luyện. Bạn sẽ làm tốt hơn khi áp dụng những nguyên tắc trong sách và xây dựng kỷ luật cùng tâm thế chuẩn bị cho bạn vươn tới thành công sắp tới.

BUỔI SÁNG DIỆU KỲ CỦA NHÂN VIÊN GIÀU CÓ

Hal Elrod chết lâm sàng đã 6 phút. Chiếc xe của anh đâm vào một xe tải. Người bạn gái ngồi ngay ghế bên không xước xát mảy may. Trần xe cứa rách đầu anh, gây tổn thương cho não. Xương trên mặt, cánh tay và khắp cơ thể bị gãy, và anh chìm vào hôn mê trong 6 ngày (trong thời gian đó người bạn gái đã quyết định chia tay anh). Khi tỉnh lại sau cơn hôn mê, các bác sĩ nói rằng có thể anh sẽ không bao giờ đi lại được nữa.

Bạn là nhà giả kim của chính cuộc đời bạn. Vũ trụ này, suốt 14 tỷ năm qua, đã trao tặng tất cả những gì bạn cần để thăng tiến. Thế nhưng... thường ta lại muốn thay đổi vũ trụ cho phù hợp với những nhu cầu vị kỷ của chúng ta. Thật ngu dốt! Tôi chắc chắn rằng Hal không muốn đâm vào chiếc xe tải ấy. Không hề muốn bác sĩ nói rằng anh không thể đi lại được nữa. Không muốn trải qua hàng năm trời trị liệu và bất hạnh là kết quả sinh ra từ một sự kiện đơn nhất này.

Đây chính là nơi thuật giả kim xuất hiện. Ta đều được trao tặng cơ hội này vào thời điểm nhất định nào đó trong cuộc đời. Ta đều được trao tặng những công cụ để biến bất hạnh thành vàng ròng. 15 năm sau đó Hal là một người cha, điều hành một cơ nghiệp thành công, và là tác giả bán-chạy-nhất của cuốn sách với nhan đề The Miracle Morning[8]. Trong suốt quá trình hướng tới điểm này, anh cũng luôn nằm trong danh sách những người bán hàng giỏi nhất với doanh thu 200 triệu đô la thuộc một công ty kinh doanh.

Nói cách khác, một kinh nghiệm sống còn đã biến đổi Hal sang tâm thế nhân viên giàu có. Lý do tôi thích phát thanh (podcast) là vì tôi có thể gọi điện cho Hal và bảo "Chúng ta nói chuyện về cuốn sách của anh được chứ?" Thế là có một chương trình phát thanh tuyệt vời!

[8] Đã được Alpha Books xuất bản dưới nhan đề Buổi sáng diệu kỳ.

Vũ trụ là một sự mâu thuẫn. Vũ trụ mở rộng vô biên nhưng ta chẳng thể thoát ra ngoài. Vũ trụ trống rỗng 99,9999% nhưng lại được vạn vật lấp đầy. Nguyên tử chuyển động hoàn toàn ngẫu nhiên nhưng lại được xác định bằng những công thức chính xác nhất. Einstein từng nói, "Chúa không hề tung xúc xắc" thế nhưng... mọi khoảnh khắc đều khôn lường. Ta sẽ không bao giờ hiểu nổi mâu thuẫn, và cũng không nên thử. Nỗ lực này đã dẫn đến những thần thoại hoang đường, những nhận thức sai lệch, chiến tranh và nỗi thống khổ.

Hal không hề chống lại những gì vũ trụ sắp đặt cho anh. Anh nghiền vụn nỗi sợ hãi và đau đớn, biến nó thành kim cương. Viên kim cương giờ đây anh gọi là thói quen "buổi sáng diệu kỳ" mà anh đã gom nhặt từng chút một để tự cứu đời mình. Tôi thích thói quen của anh vì nó vừa khớp hoàn hảo với điều tôi gọi là "thực hành thường nhật" lựa chọn chính mình: cố gắng cải thiện mỗi ngày 1% cả về sức khỏe thể chất, cảm xúc, trí tuệ và tinh thần.

Những phần khác nhau của não bộ chúng ta được kích hoạt khi ta đọc các sự kiện thực tế, ngược với khi đọc thi ca. Vì sự thật khiến ta cố gắng ghi nhớ... và với thi ca, ta cố gắng bóc tách một bí ẩn ngôn từ pha trộn với nghệ thuật. Ta thật ngu ngốc, cô độc và choáng ngợp trước sự mênh mông ấy – câu chuyện kể tất cả mọi thứ nhưng lại chẳng hé lộ điều gì. Nhưng ta hoàn toàn nhập tâm vào đó.

Sẽ ra sao nếu mỗi khoảnh khắc ta đều biến những sự thực đời mình thành thi ca? Để từ bỏ áp đặt ý nghĩa và biến mọi giai đoạn cuộc đời thành những dấu hỏi.

Thực hiện bài tập thường nhật, hoặc thói quen buổi sáng diệu kỳ này chính là cách ta bắt đầu mở ra bí ẩn đó. Có lẽ đây là điều duy nhất tôi thực lòng tin tưởng. Phần còn lại... tôi mở to mắt, vừa mới chào đời và mong mỏi được học.

Ông tôi vẫn thường nói hồi tôi còn nhỏ xíu, "nếu vũ trụ có điểm kết thúc, vậy phía bên kia là gì?" Ông cứ nhắc đi nhắc lại điều đó,

vì cả hai ông cháu đều cố tìm ra câu trả lời. Đầu tôi cũng đau nhức vì nghĩ về câu hỏi này. Vì không hề có câu trả lời nhưng câu hỏi đó tha thiết cần được giải đáp. Tôi chưa từng lâm vào cảnh sống còn như Hal. Nghe chừng vô lý nhưng tôi có chút ganh tị vì anh đã làm được điều đó. Những người từng chết có một câu chuyện để kể suốt phần đời còn lại. Buổi sáng hôm nay tôi sẵn sàng để chết. Và buổi sáng hôm nay là cách tôi sẽ sống đời mình.

CHIẾN LƯỢC BUỔI SÁNG KỲ DIỆU CỦA HAL ELROD

Hãy ghi nhớ phép đảo chữ: S-A-V-E-R-S (VỊ CỨU TINH)

"S" – Silence (Tĩnh lặng)

• THIỀN ĐỊNH

• CẦU NGUYỆN

• HÍT THỞ

Bất cứ điều gì giúp bạn khởi đầu ngày mới với những suy nghĩ tĩnh tại.

"A" – Affirmations (Quả quyết)

Những lời lẽ khích lệ bạn tự nhủ để đạt mục tiêu, loại bỏ nỗi sợ, để khỏe mạnh và hạnh phúc, sống đúng với tôn chỉ đời mình. Ví dụ:

• HÔM NAY TÔI MỞ LÒNG HỌC HỎI NHỮNG ĐIỀU MỚI

• HÔM NAY TÔI CAM KẾT KHÔNG ĐỒN ĐOÁN ĐƯA CHUYỆN

• HÔM NAY TÔI SẼ VIẾT RA 10 Ý TƯỞNG GIÚP ĐỠ MỌI NGƯỜI

• HÔM NAY TÔI LÀ MỘT NHÂN VIÊN GIÀU CÓ VÌ TÔI TĂNG THÊM GIÁ TRỊ CHO NHỮNG NGƯỜI KHÁC

• HÔM NAY LÀ MỘT CUỘC PHIÊU LƯU

• HÔM NAY TÔI KHƯỚC TỪ CHÚ Ý VÀO NHỮNG TIÊU CỰC NỘI TẠI, TÔI BUÔNG XẢ

• HÔM NAY TÔI MÃN NGUYỆN VỚI BẤT CỨ THỨ GÌ CUỘC ĐỜI MANG LẠI, VÀ TÔI SẼ TẬN DỤNG TỐI ĐA ĐIỀU ĐÓ

• HÔM NAY TÔI SẼ LIỆT KÊ MỘT DANH SÁCH NHỮNG NGƯỜI TÔI GIÚP ĐỠ TRONG NGÀY

• HÔM NAY TÔI SẼ GHI NHẬN CÔNG SỨC CHO SẾP CỦA TÔI VÀ CẢM ƠN CÔ VÌ CƠ HỘI ĐƯỢC LÀM VIỆC Ở ĐÂY

• HÔM NAY TÔI SẼ TÌM HIỂU THÊM MỘT ĐIỀU NỮA VỀ LỊCH SỬ CÔNG TY TÔI ĐANG LÀM VIỆC

"V" – Visualization (Hình dung)

Tưởng tượng bạn làm từng việc, từng bước một, mà bạn cần để đạt được các mục tiêu. Rồi hãy tưởng tượng sẽ ra sao khi bạn thành công. Lưu ý: Mục tiêu có thay đổi cũng không sao, bởi mục tiêu vẫn thường thay đổi. Chìa khóa ở đây là thấy được cảm giác "hoàn thành" lan tỏa khắp cơ thể.

"E" – Exercise (Luyện tập)

Bất kể là tập thể hình, 20 phút đi bộ, hay 10 phút tập luyện bất cứ thứ gì. Chỉ cần để máu huyết lưu thông vào buổi sáng.

"R" – Reading (Đọc)

Đọc những cuốn sách chứa đựng các ý tưởng và gợi ý tích cực để cải thiện bản thân. Hãy tìm tòi kiến thức về những người đã làm những việc bạn muốn thực hiện. Họ đã dành cả đời học hỏi những điều như thế và giờ đây bạn chỉ cần bỏ ra một tuần hay một tháng để có được những kiến thức ấy nhờ đọc sách họ viết.

"S" – Scribing (Ghi chép)

Viết lách hoặc ghi nhật ký là cách tuyệt vời để dọn dẹp tâm trí, để sáng tạo, để kết nối tế bào thần kinh, để tận dụng ưu thế từ thực tế là phần lớn mọi người đều không rèn luyện cơ bắp ý tưởng.

Đây chính là thói quen buổi sáng của Hal Elrod. Tôi nhắc đến điều này bởi có một thói quen lành mạnh vào buổi sáng, dù là gì, cũng vô cùng quan trọng. Đây là một phương cách có tác dụng với Hal. Tôi viết về "thực hành thường nhật" bởi phương cách đó có tác dụng với tôi. Tâm thế đúng đắn dẫn tới hành động đúng đắn, nhưng nói ngược lại cũng chính xác. Bạn không thể cứ loay hoay trong đầu mãi được. Bạn phải hành động và bồi đắp những thói quen tích cực ngay giây phút bạn tỉnh dậy. Bạn mang theo những thói quen này suốt cả ngày và mọi người quanh bạn sẽ để ý thấy.

Nhân viên giàu có tạo ra việc làm thêm như thế nào?

Tôi thấy rất nhiều cuốn sách ngoài kia viết về những điều như: "Sử dụng dịch vụ công ty này, ấn nút ở đây, hướng dẫn cách tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO), giỏ mua hàng chỗ này..." Ổn thôi. Những cuốn sách đó rất giá trị.

Trong hôm nay.

Nhưng ngày mai luật chơi sẽ thay đổi. Luật chơi đang thay đổi cứ 6 tháng một lần. Tôi có thể liệt kê hết ví dụ này đến ví dụ khác về những gì hữu hiệu hôm nay nhưng không giúp gì cho ta vào ngày mai. Một thứ mãi hỗ trợ được chúng ta, chính là tâm thế nhân viên giàu có. Nó có thể giúp bạn thành công hơn ở chỗ làm, có thể giúp bạn tạo ra nhiều nguồn thu nhập, có thể biến bạn trở thành một "chủ doanh nghiệp về lối sống" (việc kinh doanh riêng của bạn đủ tốt để tự chi trả hóa đơn) hoặc có thể biến bạn trở thành một chủ doanh nghiệp thành công. Tuy vậy, hầu như ai cũng có công việc. Tạo ra bước nhảy vọt từ làm thuê sang làm chủ là một điều khó khăn. Và thường không cần thiết.

Với tôi, tôi vẫn ở nguyên chỗ làm suốt 18 tháng sau khi khởi nghiệp công ty đầu tiên. Vì sao ư? Vì làm chủ doanh nghiệp không phải là tự gây mạo hiểm cho bản thân, mà cốt ở chỗ loại trừ rủi ro. Tôi không muốn tạo ra một bước nhảy vọt tiềm tàng thảm họa. Giờ đây... việc duy trì tâm thế nhân viên nghèo khó gần như chắc chắn sẽ gây ra thảm họa. Nên tôi luôn kiếm tìm những người tạo dựng được công việc làm thêm thành công mang lại nhiều nguồn thu nhập cho họ. Bạn có thể làm được việc này, bất kể bạn là một người làm thuê, một chủ doanh nghiệp, hay ở đâu đó lưng chừng. Và điều tôi kiếm tìm không phải là những kỹ thuật cụ thể, mặc dù tôi cũng muốn tìm ra điều đó lắm, mà là một bước cao hơn – quy trình hoặc hệ thống phát triển một việc làm thêm.

Đây chính là lúc giới thiệu Mimi và Alex Ikonn. Mimi quay các đoạn video của cô, truyền tải giá trị đích thực đến mọi người, và kiếm hơn một triệu đô la mỗi năm nhờ những video đó. Tôi không biết Mimi bao nhiêu tuổi. Cô trẻ hơn tôi nhiều. Nên Claudia và tôi ngỏ lời với Mimi và Alex xem liệu chúng tôi có thể phỏng vấn họ được chăng, vì họ có vẻ rất hạnh phúc.

Họ kể với chúng tôi họ đã kiếm được hàng triệu đô la nhờ một cách rất đơn giản. Tôi tuyệt đối chắc chắn rằng những kỹ thuật hiệu quả với Mimi và Alex có thể phát huy tác dụng với bất cứ ai. Trong cuộc trò chuyện, tôi đề nghị họ phác ra từng bước và ghi vội vào tập giấy của người bồi bàn. Đây là những điều tôi ghi chép được:

A) CẢM XÚC

Mimi ám ảnh với sắc đẹp và mái tóc. Cô và Alex cùng xem những video "trước và sau" của những phụ nữ đi nối tóc.

"Trông họ dường như hạnh phúc hơn nhiều sau khi nối tóc," Alex nhận xét. "Bất cứ lúc nào có những cảm xúc mạnh mẽ về điều gì đó, bạn biết nơi ấy có một cơ hội." Vậy là Mimi bắt đầu tự quay các video cô bàn luận về tóc, sắc đẹp và các sản phẩm chăm sóc tóc.

"Tôi không bao giờ nghĩ mình sẽ được hơn 1.000 lượt xem," Mimi nói. "Nhưng tôi thích dựng các video. Và tôi muốn chia sẻ tình yêu của tôi về chủ đề này với càng nhiều người càng tốt." Giờ đây cô có một phần tư TỶ lượt xem trên các video với 2,7 triệu người đăng ký theo dõi.

B) TRỤC BÁNH VÀ NAN HOA

Mọi người hỏi: "Làm sao tôi có lượng truy cập vào blog của tôi?" Hay "làm sao tôi kiếm được người mua sách của tôi?" Hay "Làm sao để mọi người theo dõi tôi trên Twitter?" Rất nhiều trong số đó chỉ xoay quanh nỗi cô đơn. Ta ngồi trong nhà, viết các blog và rồi nhấn đăng bài. Ta muốn gia đình ta thích những bài đăng ấy. Ta muốn bạn bè ta thích chúng. Và rồi ta muốn cả thế giới phải yêu chúng. Thật ra tôi đang nói về chính mình. Tôi biết khi nào người ta thích những thứ tôi làm ra, tôi có cảm thấy như thể mình có một gia đình. Tôi hạnh phúc. Mimi thích sáng tác video nhưng cũng cần lượng truy cập. Do đó họ thực hiện một kỹ thuật gồm hai bước để thu hút lượng truy cập trực tuyến. Chà, là kỹ thuật gồm ba bước. Một lần nữa, chi tiết cụ thể không quá quan trọng. Tôi đã chứng kiến chúng thay đổi từng năm một trong suốt 20

năm vừa qua. Nhưng ý tưởng thì vẫn y nguyên như thế.

1. YÊU THƯƠNG

Biết nhiều hơn, yêu nhiều hơn, bộc lộ nhiều hơn, chảy máu nhiều hơn, hơn bất cứ ai. Mimi có phải người duy nhất thực hiện video về sắc đẹp và tóc? Không. Nhưng có lẽ cô đã gửi gắm vào đó nhiều đam mê hơn.

2. LAN TỎA YÊU THƯƠNG

Alex sẽ chụp ảnh, đăng bài và đưa các đường dẫn trực tuyến tới những video của cô và phát tán lên Pinterest, Instagram, các blog và trang web khác, tất cả đều dẫn về kênh YouTube của cô. Tôi gọi đây là cách tiếp cận "Trục bánh và Nan hoa". YouTube là trục bánh, với khoảng chừng một tá nan hoa vươn tới những trang web phổ biến, tất cả đều dẫn ngược về trục bánh. Với bạn, có thể không phải là YouTube. Đó có thể là trang Facebook, hay một nhóm LinkedIn mà bạn quản lý. Hoặc một blog. Hay Pinterest. Bất cứ cái gì. Tin tôi đi, tất cả sẽ thay đổi. Nhưng trục bánh và nan hoa thì luôn hiệu quả. Khi tôi xây dựng stockpickr.com, tôi thu hút một triệu người dùng gần như ngay lập tức. Làm cách nào? Vì tôi bắt đầu viết các bài cho hơn mười trang web khác nhau và, thông qua những bài viết ấy, dẫn ngược trở lại stockpickr.com. Tôi còn làm khách mời đăng bài trên nhiều trang blog nổi tiếng và cuối cùng, các blogger cũng viết đánh giá về stockpickr. Cách tiếp cận tương tự những gì Mimi và Alex đã làm.

3. TẠO THÊM NHIỀU YÊU THƯƠNG

Bất kể bạn làm gì – dù việc hay hay dở. Không phải video hay bài đăng nào cũng có nhiều lượt xem. Do đó bạn phải làm nhiều hơn nữa.

Khi bạn làm nhiều hơn, vài điều sẽ xảy ra:

A. Thêm nhiều người tìm thấy bạn.

B. Bạn được xếp hạng tìm kiếm cao hơn.

C. Bạn tiến bộ

D. Những người tìm thấy bạn sẽ bắt đầu nhấp vào những video cũ, và giờ chúng sẽ có thêm nhiều lượt xem.

Kỹ thuật "Tạo thêm nhiều yêu thương" luôn phát huy tác dụng.

Michelle Phan đã tạo ra 54 video trên YouTube trước khi đạt lượng truy cập khổng lồ.

Hugh Howey đã có đến mười tiểu thuyết trước khi xuất bản cuốn Wool (tạm dịch: Len) trở thành một cuốn sách bán-cực-chạy. Clayton Christiansen nộp đơn vào NASA suốt 18 năm liền trước khi họ tuyển anh vào. Hãy tạo thêm nhiều yêu thương.

C) 1.000 NGƯỜI

Hãy chú ý rằng Mimi nói cô nghĩ mình chỉ được 1.000 lượt xem. Con số 1.000 xảy đến với những người có lượng khán giả KHỔNG LỒ.

Kevin Kelly đã viết về điều này trong một bài đăng rất hay với nhan đề 1.000 True Fans (tạm dịch: 1.000 người hâm mộ đích thực) trên kk.org. Anh còn trò chuyện về điều đó trên chương trình phát thanh của tôi. Tim Ferriss nói về chuyện làm thế nào anh đảm bảo từng bài đăng sẽ chuyển tải giá trị đến ít nhất 1.000 người. Hẳn nhiên là anh muốn chuyển tải giá trị rộng rãi hơn thế. Nhưng 1.000 dường như là con số đúng đắn mà những người biết nó có vẻ tập trung vào. Cứ tiếp tục tập trung chuyển tải giá trị đến 1.000 người, rồi họ sẽ kể với 2 người bạn, cứ thế, rồi bạn sẽ thấy bạn có một phần tư tỷ người xem, năm cuốn sách bán-chạy-nhất, phim ảnh làm về bạn, bạn đi vào không gian, dòng mỹ phẩm của riêng bạn, và cứ thế, tùy vào bạn yêu thích cái gì.

D) MUA RẺ, BÁN ĐẮT

Alex và Mimi để ý thấy rằng có nhiều video làm đẹp khác chỉ nói về một thương hiệu nối tóc nào đó cho phụ nữ. Nên họ đi đến chốn tôi yêu thích nhất trên đời – trung tâm thương mại.

“Chúng tôi thấy các sản phẩm ở đó đề giá 500 đô la,” Alex kể. “Thế là chúng tôi lên trang Ali Baba và thấy các sản phẩm tương tự được bán với giá 100 đô la. Sau đó, chúng tôi tới chỗ các nhà sản xuất và có thể mua trực tiếp với giá 50 đô la. Những sản phẩm y hệt như thế được bán ra với giá 500 đô la.” Họ mượn tiền của mẹ. Mượn toàn bộ các khoản tiền trong thẻ tín dụng. Và đặt hàng. Rồi theo tôi hình dung (họ không kể tôi nghe điều này), họ cầu nguyện. Nhân tiện, cách làm này hiệu quả với hầu như mọi sản phẩm. Tại sao mọi người lại đến các cửa hàng và mua những sản phẩm tên tuổi với giá 100 đô la trong khi giá thành sản phẩm có thể chỉ 5 đô la. Đó là một khoảng cách rất lớn. Khoảng cách đó đã được lấp đầy bởi quảng cáo. Mọi người thích những thương hiệu

họ nhận biết được và sẵn lòng trả giá cao. Khoảng cách đó có thu lại không? Tôi không chắc. Chúng ta ngập giữa 2.500 thông điệp quảng cáo mỗi ngày. Quảng cáo là ngành công nghiệp trị giá cả nghìn tỷ. Tiền sinh ra ở đó vì nó mang lại hiệu quả. Nó khiến mọi người mua sắm nhiều hơn bình thường.

Ở những trang như AliExpress, bạn có thể mua những chiếc máy ảnh có thương hiệu đàng hoàng, với giá chừng 100 đô la, rồi bán lại chỉ một giây sau đó trên Ebay với giá 400 đô la. Mà tại sao lại phải mua trước. Cứ bán trước đã, rồi mua đồ, sau đó chuyển trực tiếp đến tay người mua trên Ebay. Đây gọi là "bán hàng không lưu kho" (dropshipping), khối người đã sử dụng cách này để tạo ra việc làm thêm đấy.

E) BÁN MỀM[9]

[9] Nguyên văn là soft sell, thuật ngữ bán hàng, chỉ việc gợi ý, thuyết phục khéo léo để khách hàng tự cảm thấy hấp dẫn và muốn mua sản phẩm nào đó. Trái ngược với phương pháp này là hard sell. (DG)

Mimi nói về rất nhiều sản phẩm trong các video của mình. Cô bộc lộ tính cách nhiệt tình, tự tin và nói về mọi thứ cô đang mặc, những thói quen của cô, những sản phẩm cô sử dụng. Cô không bao giờ bán hàng gì hết. Nhưng bên dưới video là một đường dẫn: www.luxuhair.com. Đơn hàng mỗi chốc có một cái. Rồi mỗi chốc cả 100 đơn hàng. Họ bán hết cả kho hàng, rồi mua thêm hàng. Ngay trong năm đầu tiên (2010), họ đã có hơn 1 triệu đô la doanh thu. Kể từ đó, họ đã kiếm được hơn 1 triệu đô la lợi nhuận mỗi năm.

F) QVC-A

Những người thành công nhất có một mô hình cho thành công của mình. Đó là lý do tại sao tôi lại thích cuốn Zero to One (tạm dịch: Từ Không đến Một) của Peter Thiel đến thế. Hoặc cuốn Bold (tạm dịch: Táo bạo) của Peter Diamandis. Hoặc chương trình truyền hình The Profit (tạm dịch: Lợi nhuận) của Marcus Lemonis.

Mỗi cuốn sách lại có một mô hình khác biệt, nhưng rất đơn giản nhằm chỉ cách đạt đến thành công hoặc đánh giá xem công ty nào thành công. Mimi và Alex cũng phát triển mô hình riêng của mình, họ gắn chặt với nó, và đã vận dụng mô hình đơn giản này để nhảy bật từ thành công này đến thành công khác. Alex giải

thích cho tôi:

Q – Quality (Chất lượng)

Mọi việc họ làm đều là chất lượng. Những máy quay họ sử dụng để làm các video ("Nhưng đừng làm quá, vì đây là YouTube chứ không phải truyền hình," Mimi chia sẻ). Bối cảnh họ sử dụng và nó phù hợp ra sao với thông điệp của họ. Rồi cả các sản phẩm.

V – Value (Giá trị)

Mimi không cố gắng bán bất cứ mặt hàng nào trong các video của cô. Cô chỉ giải thích mình làm gì và làm như thế nào. Cô thực hiện khảo sát và tin tưởng vào sản phẩm. Thay vì đòi hỏi, cô trao tặng. "Khi bạn trao đi cả tỷ đô la giá trị," Alex nói, "bạn sẽ thu về cả tỷ đô la hoặc hơn."

C – Consistency (Nhất quán)

Có lần, tôi đọc một cuốn sách về truyền hình của Grant Tinker, siêu-giám-đốc ngành truyền hình. Ông là chồng của Mary Tyler Moore, điều hành đài NBC một thời gian, rồi điều hành hãng MTM, sản xuất các chương trình như "The Mary Tyler Moore Show", "Bon Newhart" và hàng chục chương trình truyền hình vô cùng ăn khách khác. Tôi chỉ nhớ một điều trong cuốn sách. Ông nói: "Bất cứ khi nào họ thay đổi thời gian hay ngày chiếu một chương trình, chương trình đó sẽ tiêu. Nếu anh chuyển giờ phát chương trình từ 8 giờ tối thứ Ba sang 8 giờ 30 tối thứ Năm, anh sẽ mất toàn bộ khán giả."

Mimi nói: "Nếu bạn định tung ra mỗi tuần một video, hãy đăng đúng một tuần một lần. Hãy đăng bài vào một ngày cố định trong tuần nếu có thể. Đừng làm một tháng một lần. Đừng thất thường hú họa. Khán giả của bạn bắt đầu trông đợi và chờ đón chương trình của bạn và họ biết phải đợi đến lúc nào."

A – Authenticity (Đáng tin cậy)

Mimi chỉ nói trên video những gì cô tin tưởng. Không đánh bóng nội dung. Không quảng cáo bán hàng. Cô chứa đựng rất nhiều tình cảm và điều đó thể hiện trong các video.

H) BỚT ĐI

Mimi và Alex đã làm việc 80 đến 100 tiếng đồng hồ một tuần. Họ có tiền trong tài khoản ngân hàng. Họ đã đạt được các mục tiêu

của mình. Họ yêu những việc họ làm, nhưng khi đạt được mục đích cả đời rồi bạn bắt đầu tự hỏi, "chỉ thế thôi sao?"

Họ bị trầm uất.

Các mục tiêu chỉ là hoang đường. Tổ tiên của chúng ta suốt 200 nghìn năm ròng không hề có mục tiêu. Vạch xuất phát mỗi ngày của họ là săn bắt, tìm tòi, ăn, làm tình, ngủ, và thức giấc đón ngày mới. Rồi chúng ta được bảo hãy kiếm tìm "mục tiêu" của mình. Và giờ đây mọi người đều hỏi, "Tôi đã 17 tuổi rồi và thấy mình chưa làm được trò trống gì. Tôi nên làm gì?" Học cách tìm kiếm hạnh phúc với ít thứ hơn trong đời chính là giàu có đích thực. Gần đây, Claudia và tôi đã từ bỏ hầu hết của cải. Rồi chúng tôi bắt đầu hủy gần như mọi cuộc họp đã được bố trí. Đôi lúc việc này rất khó. Tôi đã đồng ý đến một sự kiện rồi lại hủy. Sau cùng, chúng ta là tổng hòa của những trải nghiệm, chứ đâu phải những của cải ta sở hữu. Kiếm tiền không có gì sai, nhưng đó chỉ là một phần nhỏ của cuộc sống thoải mái, trắc ẩn và tĩnh tại mà thôi.

Mimi và Alex bắt đầu tập trung nhiều hơn vào những thứ khác quan trọng hơn trong đời. "Và anh biết chuyện gì xảy ra không?" Alex nói. "Càng làm vậy, chúng tôi càng kiếm được nhiều tiền hơn."

Tôi luôn tò mò làm thế nào mọi người lại kiếm ra tiền thông qua một kênh như YouTube, hay bất cứ kênh nào kiểu vậy. Tôi nghĩ kỹ thuật của họ có thể dễ dàng sao chép (có lẽ với chút thử-và-sai nhưng việc này xảy ra với mọi nỗ lực nghiêm túc). Tôi e rằng mình không có một gương mặt "ăn" YouTube. Hay Instagram. Và tôi thậm chí còn không chắc rằng mình hợp với chương trình phát thanh nữa. Nhưng tôi yêu những gì tôi làm. Và tôi thích bỏ thời gian khám phá những sở thích và ý tưởng của người khác. Và đôi khi tôi thích không làm gì cả. Như thế có gì sai kia chứ.

Nhân viên giàu có xử trí ra sao khi người khác ganh tị và xử tệ với họ?

Một điều chắc chắn là khi bạn trở thành một nhân viên giàu có, và đang trên đà thành công, những người khác sẽ khó chịu lắm. Đó không phải câu hỏi "nếu", mà là câu hỏi "khi nào", vì thành công đảm bảo sẽ xảy ra. Mọi người hoặc sẽ lớn mạnh cùng bạn, hoặc muốn ở lại mức thấp hơn những dễ chịu của họ và oán ghét bạn.

Tôi có bốn nguy cơ lớn. Tôi bị một vài kênh truyền thông lớn viết bài chế giễu (với hàng trăm bình luận đồng tình. Thậm chí có cả hai bản nhạc rap được sáng tác để vùi dập tôi).

Có người còn thình lình xuất hiện trước cửa nhà tôi để sẵn sàng tranh cãi. Vụ tệ nhất cách đây đúng bốn năm. Tôi viết một bài vào ngày 4 tháng Bảy với chủ đề vì sao tôi phản đối mọi cuộc chiến tranh. Tôi không hiểu biết đủ để có một chủ kiến thực sự. Tất cả những gì tôi biết là không điều gì khiến tôi cảm thấy đủ sôi sục đến nỗi cho phép cô con gái 16 tuổi của tôi cầm súng tới một đất nước lạ và bắn vào những đứa trẻ khác.

Chiến tranh là thế. Mọi cuộc chiến tranh đều như thế. Những cuốn sách lịch sử với lý lẽ biện minh đều được viết ra sau đó mà thôi.

Tôi e ngại đăng bài viết ở bất cứ đâu. Nên tôi vào một trang web yoga. Tôi chắc mẩm, "Tất cả những người này sẽ yêu quý mình." Vì tôi muốn được yêu thương. Có khoảng 500 bình luận cho bài viết. Có thể hơn. Một người viết, "ông còn tồi tệ hơn cả Hitler." Những người khác thì bảo, "ông là thứ cặn bã rác rưởi nhất quả đất." Mà đâu chỉ những người lạ. Sau vài tháng, tôi nhận ra một người bạn thân không gọi điện lại cho tôi. Cuối cùng, tôi chủ động

liên lạc với anh ta. Tôi hỏi, "có chuyện gì vậy?"

Anh ta bảo, "Tôi đã đọc bài viết đó. Chắc hẳn cậu ủng hộ chế độ nô lệ."

Tôi đáp, "Chúng ta đã quen nhau hai chục năm nay. Sao cậu không nhấc điện thoại lên hỏi một câu cho rõ? Đương nhiên tôi không ủng hộ chế độ nô lệ, hoặc bất cứ điều gì liên quan đến nó."

Nhưng anh ta vẫn kết thúc, "Chúng ta hãy chúc nhau một câu mạnh giỏi, rồi khỏi nói chuyện nữa."

Lần khác, tôi viết một bài về gia đình, về cha tôi và nỗi sợ tôi sẽ mắc lại cùng những sai lầm ông từng gây ra thế nào. Bài viết chỉ là những nỗi sợ của riêng tôi.

Chị gái tôi viết thư cho tôi rằng chị sẽ đâm đơn kiện nếu tôi không hạ bài xuống. Chị sẵng giọng, "Tôi không muốn nói chuyện với cậu nữa từ giờ cho đến hết đời." Nên giờ tôi không còn nói chuyện với một trong số các bạn thân, hay chị gái tôi (người thực sự là bạn thân nhất đời tôi) suốt bao năm nay.

Vài ngày trước, có người viết cho tôi và bảo có lẽ tôi là kẻ ngu ngốc nhất đang sống trên đời. Tôi nhận được những câu như vậy ít nhất một lần mỗi ngày. Phải nhận những bức thư căm ghét như vậy rất đau đớn. Từ bạn bè, họ hàng người thân hay thậm chí những người không hề quen. Bất kể là ai. Tôi không thích chúng chút nào. Do đó tôi buộc phải tìm cách xử trí với điều đó. Bằng cách này:

A) SỐNG CUỘC ĐỜI NHƯ LÀ NGÀY CUỐI CÙNG CỦA BẠN

Điều này không có nghĩa là, "Được rồi! Ăn bánh thôi! Tiệc tùng nguyên ngày luôn!"

Điều này có nghĩa là, khi tôi nhìn thấy vợ, hay bạn bè, con cái tôi, những người tôi yêu thương, đó có thể là lần cuối cùng tôi thấy hoặc trò chuyện cùng họ.

Liệu tôi có dành những khoảnh khắc ấy để dằn vặt suy nghĩ về những người oán ghét tôi, những người cứ ám ảnh, quát mắng trong tâm trí tôi.

Hay tôi sẽ tặng cho những người mình yêu trọn vẹn sự quan tâm. Bởi tôi sẽ nhớ họ. Vì chẳng gì hơn được ở quanh những người bạn yêu thương.

Đó là lựa chọn của tôi, trong những khoảnh khắc đó tôi luôn biết đích xác mình sẽ chọn điều gì.

B) CHUYỆN NÀY, RỒI SẼ QUA THÔI

Bất cứ khi nào có "sự phẫn nộ" lôi kéo sự chú ý, tôi lại học được một điều: nếu tôi không xử trí với nó trong vòng 24 giờ, nó sẽ biến mất.

Nếu tôi đáp trả một bình luận hằn học. Hay một tuyên bố chọc giận xoáy vào tôi. Hoặc một cơn bốc hỏa hoàn toàn loạn trí, khi đó tôi lại tái khởi động đồng hồ, và sẽ mất thêm 24 giờ nữa.

Với họ, đó chỉ là trò chơi phản ứng kích động phản ứng mà thôi.

Thà tôi chơi những trò tôi thích còn hơn.

C) CHỈ LÀ MỚ BÒNG BONG CẢM XÚC

Khi ai đó nhiếc móc tôi, tôi mau chóng nhận thấy chuyện gì đã diễn ra.

Họ sợ hãi.

Tôi chỉ biết điều này lúc tôi tức giận chuyện gì đó. Thường không phải vì những gì người khác gây ra. Mà do họ đã nói, hoặc làm điều gì đó khơi ra ít nhiều nỗi sợ trong tôi.

Nỗi sợ không được yêu mến. Nỗi sợ đánh mất vị thế của mình. Nỗi sợ rằng nếu đánh mất vị thế của mình, một lần nữa tôi sẽ lại trắng tay, hay đổ vỡ hôn nhân, hoặc rơi vào cảnh không nhà không cửa, lại nốc rượu và xài thuốc. Hay bất cứ chuyện gì từng xảy ra trong quá khứ tiếp thêm nhiên liệu cho những nỗi sợ hãi của tôi.

Tôi không thích những nỗi sợ hãi bị chạm đến. Thế nên tôi tự khoác lên mình tấm giáp tức giận và bốc hỏa.

Và đó chính là điều những người khác cũng làm. Với tôi, với bạn, với tất cả mọi người. Hết thảy chúng ta đều là nạn nhân ở cả hai phía của việc này.

Đôi khi những người tưởng chừng tự tin nhất lại là những kẻ hay khiếp sợ nhất, những người có tấm giáp dày vây bọc xung quanh, những người cần được vỗ về nhiều nhất nhưng lại ngăn trở điều đó bằng cách xả giận lên mọi người quanh họ.

Khi ai đó sợ hãi và giận dữ như vậy, họ muốn cảm thấy họ tử tế

hơn bạn. Do đó, khi không giành được vị thế "tử tế hơn" ấy (bất kể nó có nghĩa gì), họ cố tìm cách chế giễu bạn.

Điều này cũng tương tự như việc "ăn cho hết sợ" khi ta say sưa nghiến ngấu đồ ăn vặt. Suy cho cùng, chúng ta là loài động vật sống quần tụ thành bộ lạc, và mọi động vật có vú đều giành thứ bậc trong bộ lạc, cũng như biết rõ mình đang ở đâu trên hệ thống thứ bậc đó.

"Sự phẫn nộ" mang lại cho con người cơ hội nghĩ họ có thể đi lên hoặc xuống hệ thống thứ bậc đó bằng cách nhiếc móc bạn.

Và khi bị xúc phạm, tôi cũng phải lưu ý đến điều tương tự. Họ đang đối mặt với những nỗi sợ hãi của họ, nhưng tôi cũng đang xử trí với nỗi sợ của riêng tôi.

Nên giờ tôi nói, "Cảm ơn". Vì CHỈ DUY NHẤT trong những khoảnh khắc như thế, tôi mới có thể thư giãn, thả lỏng và buông xả. Đây chính là những khoảnh khắc chúng ta được trao tặng để trưởng thành về tinh thần.

D) NUÔI DƯỠNG MỘT TẦM NHÌN

Mỗi ngày tôi đều nhận được email từ những người đang đau khổ. Những người cảm thấy mắc kẹt trong cuộc đời mình. Mắc kẹt trong những khát khao hay mối quan hệ của mình.

Hay tệ hơn, họ lạc lối và có thể tự tử. Những người đang trèo lên nấc thang, và trong một thoáng, bỗng đánh mất bản lĩnh trong bóng tối và không biết phải tìm lại ra sao.

Tôi cũng từng đứng trên bậc thang đó nhiều lần. Tôi cũng đánh mất bản lĩnh. Tôi ngã nhào xuống.

Tôi thích nghĩ là tôi muốn giúp đỡ. Nhưng tôi không rõ điều đó có khả thi không. Bạn không thể chỉ dẫn mọi người cách tìm ra nguồn sáng khi căn phòng chỉ một màn đen kịt.

Tất cả những gì tôi có thể làm là nói những điều có tác dụng với tôi. Làm thế nào tôi trở lại bậc thang và tiếp tục trèo lên. Những cách thức và phương pháp nào hiệu quả mà tôi vẫn gắn bó mỗi ngày.

Tôi không bao giờ viết ra để gây tổn thương cho ai, mà chỉ kể những chuyện xảy ra với tôi. Tôi không bao giờ cho lời khuyên. Tôi chỉ kể những gì hiệu quả với tôi.

Khi bạn viết và làm việc xuất phát từ trái tim, từ viễn kiến cá nhân, đó cũng chính là tấm lưới an toàn của bạn.

Đừng đi từ tấm lưới an toàn của bạn sang mạng nhện của người khác. Họ sẽ tiêm độc vào bạn rồi hút cạn máu của bạn.

Suy cho cùng, mỗi chúng ta chỉ là một giọt nước riêng biệt nhỏ nhoi, rớt vào giữa đại dương sâu thẳm mà thôi.

Chuyện gì xảy ra với giọt nước nhỏ nhoi ấy? Nó tan vào đại dương, rập rờn vỗ vào mọi bến bờ. Nếu biển cả là tấm lưới an toàn nâng đỡ bạn, không giông tố nào khuấy đảo bạn được lâu.

E) HÀI KỊCH

Tiếng cười chữa lành tất cả. Tiếng cười là âm thanh nguyên thủy ta phát ra. Nó còn lâu đời hơn cả ngôn ngữ của con người – có lẽ lâu hơn hàng triệu năm.

Nó biểu thị cho điều gì? Nó biểu thị rằng đã có hiểm nguy, nhưng giờ hiểm nguy đã qua. Giờ là khuây khỏa. Giờ là niềm vui. Là hân hoan chúc mừng.

Và đúng, cả cười đùa vớ vẩn.

Khi tôi cảm thấy cơ thể mình phản ứng trước ý kiến của ai đó về tôi (tôi cảm nhận điều đó trong lồng ngực, bụng và đầu tôi), tôi muốn đáp trả, tôi muốn tranh cãi, tôi muốn gọi điện thoại và làm rõ xem chuyện gì, với ai, khi nào, TẠI SAO – tôi lại xem phim hài.

Tôi cười. Ổn thôi. Việc này quan trọng với sự sinh tồn của tôi hơn là tranh cãi. Và xét về mặt y học, điều này cũng chính xác. Cáu giận sẽ gây ra căng thẳng, kích động, đau tim và đột quỵ.

Nụ cười đã được chứng minh là có tác dụng chữa lành cuộc sống. Đó là thông điệp nội tại của cơ thể.

Và, với tất cả những lựa chọn ta có được trong cuộc đời ngắn ngủi này, khi ta đều mắc kẹt ở đây, quay vòng trong không gian với vận tốc 4.000 dặm một giây cho đến khi bốc cháy trong một đám sương mờ hư vô, bạn sẽ chọn làm gì – cười hay khóc?

Ai cũng bảo, "người khác nghĩ gì về tôi thì có sao, chẳng phải chuyện của tôi." Đây là một trong những câu tuyên bố vừa đúng, lại vừa không-đúng. Về nhận thức, dường như điều này là đúng đắn.

Nhưng không phải lúc nào chúng ta cũng là kẻ thông thái. Đôi khi ta cảm thấy phần "con" thôi thúc bản thân hồi đáp, phản ứng, khóc lóc và đau đớn.

Do đó, điều này suy cho cùng chỉ là một bài thực hành. Thực hành trưởng thành. Và những người xả giận bằng ý kiến của họ về ta chính là những người thầy vĩ đại nhất của ta.

Đôi khi việc đó thật kinh khủng. Nhưng chạy marathon rất khó. Băng qua không gian trên một hành tinh bé xíu cũng rất khó, nó là một phép màu.

Chớ có phí phạm phép màu ấy bằng cách sống trong nỗi sợ của người khác. Hãy trở thành giọt nước tan giữa đại dương mênh mông vô tận.

Và, trong trường hợp tệ nhất, hãy lắng nghe những trò đùa vô bổ thật nhiều.

Những thói quen của nhân viên giàu có vững tinh thần

Hồi còn bé, tôi vẫn hay bỏ học, trốn sau nhà cho đến khi bố mẹ tôi đều rời đi, rồi tôi sẽ chạy đi chơi cờ vua với John Nash. Không phải John Nash, người đoạt giải Nobel và mắc chứng tâm thần phân liệt, mà là con trai ông, hồi đó là một tay rất cao cờ. Chúng tôi sẽ sang nhà cậu ấy chơi suốt ngày, và về nhà trước khi bố mẹ đi làm về. Cậu con trai cũng mắc chứng tâm thần phân liệt, và tôi đã ít nhiều nhận ra, nhưng chúng tôi chỉ chăm chú chơi cờ suốt ngày. Hồi đó, tôi không biết cha của cậu là ai. Đây là một gia đình gồm toàn những thành viên xuất sắc. Cậu con trai là một tay cờ vua cừ khôi. Cha thì đoạt giải Nobel. Có thể đó là lý do khiến họ vững tinh thần, hoặc không. Một lần tôi và John bày cờ cha-đấu-với-con-trai. Chúng tôi phải giả vờ John là cha thì mới thắng cuộc được. Nhắc lại, đây không phải những phẩm chất tốt nhất của những người vững tinh thần.

Cậu bạn John biến đâu mất và chúng tôi không còn liên lạc với nhau. Lần cuối cùng tôi gặp cậu chừng năm 1988. Từ đó tôi đã gặp gỡ nhiều người thông minh xuất chúng. Nhờ kênh phát thanh và những công việc kinh doanh, tôi đã gặp một số người thông minh nhất, thành công nhất, xuất sắc nhất trên thế giới. Có thể họ là những người vững tinh thần, hoặc có thể không. Thường thì nhiều người trong chúng ta rất giỏi dựng lên tấm mặt nạ và khó mà biết sâu bên trong đó là gì. Những điều ta chôn giấu vì sợ hãi nếu ai đó khám phá ra. Nhưng tôi có thể kể cho bạn nghe những điểm chung nhất ở một số người tôi từng gặp gỡ, rồi có lẽ bạn sẽ kể cho tôi nghe liệu bạn có nghĩ đây là phẩm chất của những người vững tinh thần không. Tôi rất muốn biết.

Tất cả những điều này, ai cũng có thể làm được. Bất cứ ai cũng có thể học cách vững tinh thần và thay đổi được thế giới. Bất cứ khi nào tôi không chăm chút những nét tính cách này, tôi đều mau

chóng thẳng tiến đến chỗ phát triển tâm thế "nhân viên nghèo khó". Bất cứ khi nào tôi chăm chút những phẩm chất này, tôi lại gia tăng cơ hội thành công. Tôi không trích dẫn một nghiên cứu khoa học nào đâu. Đây chỉ là kinh nghiệm của tôi thôi.

A) CÁC MỐI QUAN HỆ

Những người vững tinh thần mà tôi biết, những người đạt được những gì tốt đẹp nhất trong đời, TẤT CẢ đều có các mối quan hệ vững vàng: Bạn bè, vợ chồng, đối tác... Tôi đã phỏng vấn các tỷ phú, đạo diễn phim ảnh nổi tiếng, vận động viên, nhà khoa học, rồi nghệ sĩ. Tất cả đều tin vào câu nói "bạn là trung bình cộng của năm người bạn dành thời gian cùng." Nếu bạn xây dựng những mối quan hệ vững vàng, nghĩa là họ ủng hộ các ý tưởng của bạn, bổ sung, hỗ trợ bạn thực thi, chứ không liên tục xung khắc và kéo bạn xuống.

B) THÀNH THỰC

Điều này không mang tính tôn giáo, mà là phép toán. Bộ não chiếm 2% khối lượng cơ thể và đốt cháy tới 25% lượng calo mỗi ngày. Cứ bốn calo bạn ăn vào lại có một calo tiếp nhiên liệu cho bộ não. Khi bạn nói dối, một bên não phải xử trí với một loạt những lời dối trá. Còn não bên kia phải xử trí với một loạt những lời dối trá khác.

Nên để đạt sức mạnh trí não tối ưu, giờ đây bạn cần gấp đôi lượng calo. Điều này là không thể. Cách tốt nhất để vững tinh thần là thành thực, để toàn bộ nhiên liệu trong cơ thể bạn được sử dụng hiệu quả, thúc đẩy bộ não từ thế mạnh này sang thế mạnh khác, thay vì mải đấu tranh chống lại những tấn công vào điểm yếu của bạn.

C) CỐT YẾU KHÔNG PHẢI Ở TÔI, MÀ Ở ANH

Bất cứ khi nào một cô gái chia tay với tôi, dường như việc đó không bao giờ là do tôi. Tốt thôi. Đó là một cách nói khiến tôi thấy thoải mái hơn. Tôi nên cảm thấy biết ơn những người cố gắng khiến tôi dễ chịu bằng cách trách móc bản thân họ. Nhưng những người thực sự vững tinh thần luôn luôn tập trung vào người khác. Họ đang giải quyết vấn đề cho những người khác. Họ không hề nghĩ, "Mình phải kiếm tiền ra sao?", vì tiền cũng chỉ là tờ giấy được bơm thổi bằng một câu chuyện hoang đường. Họ nghĩ, "Có những vấn đề nào trên thế giới này mà mình có thể giải quyết?"

Ví dụ, họ nghĩ hệ thống y tế này thật lộn xộn. Và vì tất cả chúng ta

đều biết "phòng tránh là chữa trị", làm thế nào tôi có thể phát triển một sản phẩm hỗ trợ phòng tránh và chẩn đoán. Và, nếu bạn là một thiên tài như Elizabeth Holmes, bạn sẽ bỏ ngang trường Stanford, thành lập công ty Theranos và làm đúng như thế. Đây chỉ là một ví dụ. Những người vững tinh thần luôn giải quyết vấn đề của người khác. Các vấn đề cá nhân được giải quyết như là sản phẩm phụ từ việc giải quyết vấn đề của số đông.

D) ĐỌC

Tính đến nay, tôi đã phỏng vấn hơn 150 người trên kênh phát thanh của tôi. Chưa ai từng chần chừ trước câu hỏi: Những cuốn sách bạn mới đọc gần đây là gì? Bạn có biết tại sao những người vững tinh thần lại đọc sách không? Tôi có phỏng đoán riêng. Chúng ta chỉ có một cuộc đời để sống thôi. Nhưng khi đọc, bạn được hấp thu cuộc đời của người khác chỉ trong vòng vài ngày. Do đó, nếu bạn đọc nhiều, bộ não bạn có thể lưu giữ được những điểm cốt yếu của hàng ngàn con người phi thường. Bạn có thể tắm mình trong cuộc đời của họ và khi bước ra bạn sẽ mạnh mẽ hơn.

Tôi đã hỏi Rick Ross Xa Lộ – kẻ buôn bán ma túy lớn nhất xưa nay về những cuốn sách anh ta đã đọc trong tù giúp thay đổi cuộc đời anh. Không biết đọc hay viết trước khi vào tù, nhưng anh ta đã tự học. Anh ta nói ngay với tôi: As a man thinketh (Khi người ta tư duy), The richest man in Babylon (Người giàu có nhất thành Babylon), và Think and grow rich (13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu).

Tôi đã hỏi Tim Ferris, tác giả cuốn The four hour work week (Tuần làm việc bốn giờ). Anh đáp, Radical acceptance (tạm dịch: Chấp nhận triệt để), Essentialism (tạm dịch: Thuyết bản chất), và The effective executive (tạm dịch: Nhà quản trị thành công). Tất cả 150 người tôi từng phỏng vấn đều đưa ra câu trả lời ngay lập tức. Tôi không nghi ngờ gì nếu tôi hỏi lại câu này tuần sau, họ đều có câu trả lời khác rồi. Tôi chưa từng gặp một người vững tinh thần nào lại không ham đọc sách.

E) SỨC KHỎE

Vì bộ não đốt quá nhiều calo, bạn phải mạnh khỏe trong những lĩnh vực khác của cuộc sống. Khó mà vững trí, sáng tạo, thực thi, thay đổi thế giới nếu ốm liệt giường. Nói vậy không phải là phán xét những người đang ốm. Đôi lúc ta đổ bệnh không tránh được. Nhưng phần lớn những người thành công tôi từng gặp gỡ đều thừa nhận tầm quan trọng của những biến đổi lành mạnh liên tục

trong cơ thể mình.

Điều này không có nghĩa là nâng tạ 250 cân. Mà là ngủ tám tiếng một ngày, ăn uống lành mạnh (đơn giản là: ăn ít thực phẩm đã qua xử lý, nhiều rau củ, và đổi từ đĩa có đường kính 33 cm sang 23 cm), và vận động. Vận động không có nghĩa là chạy marathon, mà có thể chỉ là đi bộ thật nhiều. Tổ tiên của chúng ta luyện tập bằng cách đi bộ và leo trèo trong các cuộc săn bắt kiếm ăn hằng ngày. Mỗi ngày tôi đều tạ ơn các bậc tiền bối bằng cách noi gương họ.

F) ÓC HIẾU KỲ

Trong cuộc trò chuyện, nếu đối phương nói điều gì đó thú vị nhưng bạn không hiểu, bạn có ngắt lời và hỏi họ xem điều đó có nghĩa gì không? Tôi thường không làm thế. Và rồi điều gì xảy ra? Suốt cả cuộc đời, tôi chẳng bao giờ hiểu được họ nói điều gì. Tôi sợ đặt câu hỏi vì không muốn tỏ ra ngu ngốc hoặc không muốn họ khó chịu vì tôi, hay chỉ là tôi thấy ngại. Cách duy nhất để học những điều mới là đặt câu hỏi và luôn hiếu kỳ. Hãy tìm những người khích lệ óc tò mò của bạn vì đó là những người bạn học hỏi được nhiều nhất. Hãy đặt nhiều câu hỏi cho họ. Càng cảm thấy ngu ngốc khi đặt câu hỏi, bạn càng PHẢI hỏi câu đó. Nếu ái ngại khi hỏi một câu, bạn hãy hỏi HAI câu. Tất cả những người vững tinh thần đều có một điểm chung này: những điều họ nhớ nhất, đã thay đổi cuộc sống của họ chính là câu trả lời cho những câu hỏi họ đặt ra. Nếu không bao giờ đặt ra những câu hỏi đó, cuộc đời họ đã chẳng hề đổi thay.

G) HỌC, NÓI RA, NHẮC LẠI

Ta đến trường, chọn lớp học, được một giáo sư xuất sắc giảng bài, và theo trông đợi, ta sẽ thông minh hơn khi ra khỏi lớp. Nhưng khoa học lại nói trong vòng 45 phút sau khi rời khỏi lớp, sinh viên đại học đã quên mất 80% những gì trong lớp. Đến hôm sau, họ đã quên gần như 100%. Đây là cách ghi nhớ: Nếu bạn nghe thấy điều gì đó cuốn hút, hãy ghi chú lại (nhớ mang sổ ghi chép). Rồi sử dụng ở cuộc trò chuyện trong vòng 1 giờ sau đó. Rồi sử dụng trong một cuộc trò chuyện ngày hôm sau, hôm sau nữa. Giờ, có lẽ bạn đã học được điều đó. Vì bạn đã xây dựng rất nhiều mối liên hệ trong não bộ được lập trình với quặng vàng thông tin đó. Đó là cách việc học diễn ra.

H) CƠ BẮP Ý TƯỞNG

Hãy thử điều này: đưa ra 10 ý tưởng để gây bất ngờ cho dịp kỷ

niệm sắp tới của vợ chồng bạn, hoặc một người cháu, hay ai đó bạn yêu quý. Ba ý tưởng đầu tiên thì dễ thôi. Nhưng đối với tôi, sau đó bắt đầu khó hơn, và đến ý tưởng thứ 7 là tôi đếm đi đếm lại danh sách xem đã được 10 chưa. Ý tưởng là một cơ bắp cần phải rèn luyện. Nếu bạn ngã bệnh và phải nằm bệt trên giường hai tuần để hồi phục, đến khi bạn ra khỏi giường được, bắp chân đã teo đến nỗi bạn cần phải trị liệu mới đi lại được. Điều tương tự cũng xảy ra với cơ bắp ý tưởng. Nếu không luyện tập hằng ngày, cơ bắp ý tưởng sẽ teo tóp. Nhưng bạn luyện tập bằng cách nào? Hãy chọn một chủ đề, bất cứ chủ đề nào đều được, và viết ra mười ý tưởng mỗi ngày. Mỗi ngày đấy nhé.

Khi tôi bị phá sản, cố tự tử và khiếp sợ, tôi đã bắt đầu làm việc đó. Cuộc đời tôi thay đổi hoàn toàn cứ sáu tháng một lần kể từ đó. Quá đỗi phi thường, như thể phép màu vậy. Tôi viết ra điều này và chia sẻ với mọi người. Giờ đây tôi nhận được email của mọi người cứ mỗi sáu tháng, kể cho tôi nghe cuộc đời của họ cũng thay đổi như thế nào.

Khi tôi phỏng vấn ca sĩ nhạc rap Coolio, anh chia sẻ đã viết lời bài hát mỗi ngày trong suốt 17 năm ròng trước khi có bản hit đầu tiên. Một năm sau bản hit đầu tiên, anh đã có ca khúc bán-chạy-nhất toàn cầu. Khi miêu tả ca khúc đó với tôi, anh giải thích những yếu tố nào từ những nhạc sĩ đi trước nào, anh đã pha trộn lại để tạo ra bản hit riêng.

Việc đó gọi là "phối ngẫu ý tưởng". Khi bạn là chuyên gia trong một lĩnh vực và một lĩnh vực khác nữa, vậy bạn là người giỏi nhất tại điểm giao cắt hai lĩnh vực. Rèn luyện cơ bắp ý tưởng, kết hợp với học tập và phối ngẫu ý tưởng sẽ biến bạn trở thành người giỏi nhất ở bất cứ điều gì bạn hướng tới.

Thực thi thì sao? Các ý tưởng thực thi chỉ là tập con của các ý tưởng thông thường. Nếu bạn có một ý tưởng muốn thực thi, vậy danh sách ý tưởng ngày kế tiếp của bạn phải là "Mười bước tiếp theo mình cần thực hiện là gì?" Sau đó bạn có nên thực hiện không? Tôi không rõ. Những người vững tinh thần lập những danh sách như vậy 100 lần mỗi năm và chỉ cần thực thi một trong số đó để thay đổi thế giới. Hãy cho phép mình nảy ra những ý tưởng tệ hại. Chỉ trải qua việc cần mẫn đào sâu vũ trụ bên trong mình, bạn mới tìm được những viên ngọc quý rọi sáng cả thế gian.

I) CHO PHÉP

Những người vững tinh thần luôn cho phép bản thân. Tại sao các anh chàng ở Google đưa ra công cụ tìm kiếm thứ 8 mà lại nghĩ sản phẩm của mình đặc biệt? Tại sao Elizabeth Holmes nghĩ rằng bỏ ngang trường đại học tốt nhất cả nước để theo đuổi giấc mơ kinh doanh cũng chẳng sao? Tại sao Henry Ford, sau khi thất bại hai lần vẫn nghĩ khởi sự một công ty xe hơi thứ ba là ý tưởng hay? Tại sao anh em nhà Wright lại nghĩ hoàn toàn có thể chế ra một chiếc máy bay từ các phụ tùng ở tiệm xe đạp trong khi chính phủ đã bỏ ra hàng chục triệu đô la? Họ đều cho phép bản thân làm việc gì đó chưa từng được thực hiện bao giờ. Họ đều cho phép bản thân đưa ra những ý tưởng tệ hại. Họ đều cho phép bản thân liều lĩnh với danh tiếng và miệng lưỡi chọc ngoáy của những người chống lại họ. Họ đều cho phép bản thân trượt ngã và đứng dậy, giũ sạch bụi bẩn và thử lại hết lần này đến lần khác. Họ cho phép bản thân say mê điều gì đó đến nỗi mọi tế bào thần kinh trong não họ đều sáng lên và hiệp lực để biến những ước mơ của họ thành hiện thực.

Nếu bạn không tự cho phép bản thân tạo ra một thế giới mới, sẽ chẳng ai cho phép bạn đâu.

J) HIỆN TẠI

Tôi hối tiếc rất nhiều điều trong quá khứ. Có lẽ là lần tôi thua lỗ hết tiền, đáng ra tôi đã có thể dùng số tiền đó giúp cha tôi duy trì cuộc sống thêm một thời gian. Có lẽ là lần tôi không giữ được căn nhà của mình. Có lẽ là tôi đã không sáng suốt hơn trong việc kinh doanh. Phần lớn thời gian tôi đều bồn chồn lo lắng. Liệu tôi có mang tới một bài nói chuyện hay? Liệu danh mục tôi đầu tư vào có sinh lời không? Tôi mong là có. Tôi không muốn phải tán gia bại sản lần nữa. Nhưng bất cứ khi nào bạn hối tiếc quá khứ, hay bồn chồn chuyện tương lai, bạn lại đang du hành xuyên thời gian. Du hành xuyên thời gian nghe chừng lý thú đấy, nhưng không hề. Bạn có thể du hành xuyên thời gian suốt cả đời và rồi bạn qua đời mà chưa từng sống trong khoảnh khắc hiện tại, khoảnh khắc duy nhất có tồn tại.

Bất cứ khi nào một người vững tinh thần thấy rằng họ đang du hành xuyên thời gian, họ sẽ lui lại một bước. Họ nói, "Mình có thể làm gì ngay bây giờ để giúp đỡ người khác?" thay vì lãng phí thì giờ tiếc nuối quá khứ hay lo lắng về tương lai. Âu lo và hối hận không thể giải quyết được vấn đề của ngày mai mà chỉ rút cạn năng lượng ngày hôm nay. Hiện tại luôn có thể giải quyết những vấn đề của ngay khoảnh khắc này. Những người vững tinh thần giải quyết vấn đề, yêu thương mọi người, luôn hiếu kỳ, khỏe mạnh, biết phối ngẫu ý tưởng, rất thành thật, và biến thế giới trở

thành một chốn tốt lành hơn.

K) CUỘC ĐỜI THOÁNG CHỐC ĐÃ KHÁC RỒI

Chớ có nấn ná làm chi. Hãy đi theo nơi nào đời cuốn bạn tới. Đừng tìm cách chế ngự. Như ca sĩ nhạc rap kiêm diễn viên Ice-T từng nói với tôi trong một cuộc phỏng vấn: "Hãy lướt đi, đừng lèo lái nó."

Vũ trụ đã mất 13,8 tỷ năm để tạo ra bạn. Bạn không thể làm gì để kiểm soát vũ trụ được đâu. Chớ cố gắng chăm chút để chỉ có một sự nghiệp. Hay một "mục đích". Hay "tìm ra xem bạn muốn làm gì". Hãy cứ cố gắng hết sức mỗi ngày. Nếu bạn không biết điều đó nghĩa là gì, bạn buộc phải tự tìm cách khám phá.

L) KINH NGHIỆM GIÁ TRỊ HƠN VẬT CHẤT

Đừng sắm sanh đồ đạc. Chớ có mua nhà hay những thứ xa hoa phù phiếm. Hãy mua (hoặc có) những kinh nghiệm tuyệt vời.

Đây chính là cách các hóa chất thần kinh hoạt động. Có 4 hoặc 5 hóa chất khiến bạn hạnh phúc (oxytoxin, dopamine...). Chúng dẫn truyền lên não, tạo ra niềm vui và chuyển hóa rất nhanh, niềm hạnh phúc tan biến và bạn cần thêm hóa chất. Khi bạn mua thứ gì đó đẹp đẽ, các hóa chất tăng vọt, rồi tan biến. Khi bạn có một trải nghiệm, bạn có nhiều ngày (hoặc tháng) mong đợi. Rồi bạn sống trong trải nghiệm đó. Và bạn thu được những hồi ức sẽ tồn tại mãi mãi.

Nghĩa là rất nhiều hóa chất lúc nào cũng bùng lên trong não bạn. Nếu bạn vận dụng một quy tắc này thôi, bạn sẽ có một cuộc đời hạnh phúc.

M) LẮNG NGHE

Bạn đã biết mọi lời nói trong đầu mình. Bạn chỉ có thể biết thêm những điều mới mẻ nếu chịu lắng nghe những lời phát ra từ người khác. Luôn luôn tìm cách để cộng thêm cho mình, thay vì trừ đi. Khi bạn nói, bạn trừ đi. Khi lắng nghe, bạn cộng thêm.

N) GIẢ ĐỊNH RẰNG NGÀY MAI THÔI TẤT CẢ SẼ QUA ĐỜI

Nếu biết ngày mai mình qua đời, tôi sẽ ăn bánh suốt cả ngày hôm nay. Thay vì vậy, hãy làm thế này: Sống như thể đây là ngày cuối cùng của TẤT CẢ MỌI NGƯỜI. Thử tưởng tượng bạn gặp ai đó và biết đây là ngày cuối cùng của họ, còn họ không hề hay biết. Nên

bạn sẽ đối xử thật tốt và đồng cảm với họ. Và họ cũng sẽ đối tốt lại với bạn. Một vòng tròn tốt lành, giúp tất cả mọi người và giúp bạn hạnh phúc. Mà đôi khi ăn bánh ngọt cũng không sao. Cứ ăn những gì trái tim bạn muốn.

O) CHÍNH TRỊ, CHÍNH PHỦ, TIN TỨC ĐỀU KHÔNG HỀ QUAN TRỌNG

Quốc hội đưa ra những quy định nhỏ do những người vận động hành lang hối lộ họ làm. Bạn có thể khiến một đứa trẻ hạnh phúc. Còn Google thì tạo ra những chiếc xe tự lái. Thi nhân thì làm thơ, họa sĩ tạo nên những tác phẩm đẹp đẽ. Hãy làm điều ngốc nghếch và kỳ quặc mà bạn thích. Hôm nay hãy làm gì đó mà trong tương lai người ta sẽ đánh giá là tuyệt vời. Tin tức chẳng bao giờ làm được như vậy. Nhưng nghệ thuật và cách tân thì có. Chúng ta vẫn nhắc về nghệ thuật từ 3.000 năm trước. Nhưng chúng ta không hề nhớ bộ luật nào được ban hành ngày đó. Hay mấy người nhà Kardashian làm gì.

P) QUY TẮC 5 X 5

A. Bạn là trung bình cộng của 5 người bạn dành thời gian cùng.

B. Bạn là trung bình cộng của 5 suy nghĩ bạn thường có.

C. Bạn là trung bình cộng của 5 loại thực phẩm bạn ăn.

D. Bạn là trung bình cộng của 5 điều bạn thấy biết ơn nhất.

E. Bạn là trung bình cộng của 5 điều bạn đọc hôm nay.

Q) TỰ CHỦ

Nắm lấy công việc, theo đuổi cuộc sống, và kết bạn với những người cho phép bạn có được tự do nhiều hết mức có thể. Tôi từng hỏi Nassim Taleb[10] trên chương trình phát thanh của tôi rằng một người nên làm công việc gì. Anh đáp: "người gác đêm, vì không có ai ở xung quanh làm phiền và ta có thể theo đuổi mọi mơ ước bên cạnh đó."

[10] Tác giả người Mỹ gốc Li-băng. Ông là tác giả của lý thuyết Thiên Nga Đen (và cuốn sách cùng tên), nói về những sự việc tưởng chừng ngẫu nhiên, ngoại lệ nhưng lại có vai trò cực lớn. (DG)

R) ĂN UỐNG, NGỦ NGHỈ, VẬN ĐỘNG

Mọi tế bào trong cơ thể chúng ta thay đổi cứ bảy năm một lần. Tế bào được tạo ra từ cái gì? Từ thực phẩm bạn ăn. Tôi đã chính mắt thấy việc này diễn ra. Tôi biết một người chỉ ăn thực phẩm lành mạnh, không bao giờ ăn đồ vặt. Qua 7 năm, cô đã tạo ra một vầng hào quang. Cô nổi bật trong đám đông. Nếu bạn ăn uống lành mạnh (bạn biết như thế có nghĩa gì), bạn cũng sẽ có vầng hào quang ấy. Còn ngủ, ta đều biết một điều căn bản: về đêm, khi ta mệt mỏi, bộ não làm việc với hiệu suất không còn cao nữa. Vậy ta sẽ làm gì? Ta ngủ. Chớ có sa vào cái bẫy rằng càng ngủ ít ta càng đạt hiệu suất cao. Ngược lại mới đúng.

Giấc ngủ làm não trẻ lại. Nếu bạn ngủ 8 tiếng, thay vì chỉ 2 tiếng đồng hồ, não của bạn sẽ hiệu quả gấp 100 lần vào khoảng thời gian cao điểm trong ngày (chừng 2 tiếng sau khi bạn thức dậy).

Về vận động, cơ thể bạn phụ thuộc vào việc lưu thông dưỡng khí. Dưỡng khí lưu thông tốt hơn khi bạn vận động. Hãy đi bộ 20 tiếng mỗi tuần. Tôi thực hiện tất cả những việc kể trên. Và cứ mỗi 6 tháng, cuộc sống của tôi lại biến đổi thật lớn lao, đến nỗi tôi khó lòng tin nổi.

Những thói quen của nhân viên nghèo khó

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ CÓ QUAN ĐIỂM

Bạn có thể có quan điểm gì? Về tình trạng toàn cầu nóng lên? Được thôi, chúc bạn may mắn với việc thay đổi thế giới? Chiến tranh chứ gì? Cũng chúc bạn may mắn với việc ngăn chặn ngành công nghiệp vận động quốc phòng trị giá 200 tỷ đô la gây ra chiến tranh. Anh ta sẽ đối xử tử tế với tôi hơn! Được rồi… chúc bạn may mắn lần nữa. Mọi người bảo tôi, "nếu ai cũng nghĩ như anh, cả thế giới này biến thành một đống lộn xộn mất." Thật ư? Tôi có một từ để đáp lại (một từ đã mở ra lời tuyên bố về sau này của tôi về việc tự bảo vệ bản thân): "Phân bón".

Vào thập niên 1890, xe ngựa chở người đến chỗ làm đã làm vương vãi đến 4,5 triệu tấn phân bón trên đường phố Manhattan, mỗi năm. Đó là một vấn đề môi trường nghiêm trọng thời bấy giờ. "Thành phố New York sẽ bị chôn vùi trong phân ngựa vào năm 1950!" Các tít báo đều cảnh báo. Quan điểm của bạn về chuyện này ra sao cũng vậy thôi. Không có người nào đang sống ở New York giải quyết vấn đề này dù có đến hàng nghìn hàng vạn quan điểm, ý kiến này kia. Những người có niềm đam mê cơ khí ở Detroit đã chế tạo ra xe hơi. Vấn đề được giải quyết. Hãy làm những gì BẠN muốn làm ngay hôm nay. Cách bạn giải quyết các vấn đề của thế giới là hãy giải quyết các vấn đề của bản thân. Và tin tưởng.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ NGHĨ PHẢI CÓ ĐIỀU GÌ ĐÓ ĐẶC BIỆT ĐỂ HỌ THỰC HIỆN

Bạn nhận ra có tới 8,7 triệu giống loài trên hành tinh. Bạn có nghĩ hàng tỷ tỷ thành viên của tất cả những giống loài ấy hiện hữu trên Trái đất với mục đích đặc biệt gì đó không? Như phải trở thành nghệ sĩ opera. Hay giải một đề toán cực khó? Có cả 1.000

loài khác nhau (loài, chứ không phải các cá thể đơn lẻ) sống trong cơ thể bạn ngay lúc này. Phần cuối cùng tiến hóa trong cơ thể bạn chính là vỏ não trước trán, cho phép chúng ta thích nghi với các môi trường khác nhau. Không một loài nào khác có phần vỏ não này. Nó cho phép ta di chuyển từ châu Phi nóng cháy đến Alaska lạnh giá và mọi nơi khác. Nhưng đây cũng là bộ phận cơ thể khiến ta nghĩ rằng ta có một mục đích đặc biệt. Một mục đích nhỏ nhắn, độc đáo, riêng tư sẽ giúp ta giành giải thưởng, được ca tụng và khiến ta cảm thấy ổn hơn. Mọi việc không hề diễn ra như vậy. Nhưng tôi hiểu rằng bạn cảm thấy như thế khi còn trẻ.

Giải pháp là đây, nó hiệu quả và có thể áp dụng ở bất cứ lứa tuổi nào: hãy thạo giỏi ba, bốn, hoặc năm việc. Rồi tìm ra điểm giao cắt. Rồi trở thành người giỏi nhất ở điểm giao cắt đó. Đó là cách bạn thực hiện mục đích đặc biệt của mình. Khi tôi nói là "thạo giỏi", thì không có nghĩa là 10.000 giờ luyện tập có mục đích. Có thể là 1.000 giờ hoặc thậm chí ít hơn. Nếu bạn đã thạo giỏi năm việc, giờ đây bạn là người duy nhất trên thế giới đổ hàng nghìn giờ luyện tập vào điểm giao cắt đó. Bây giờ, bạn là người giỏi nhất thế giới ở điểm giao cắt ấy.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ NÓI RẤT NHIỀU

Bạn thật sự không cần phải nói nhiều như bạn vẫn thường làm. Một người bình thường nói 10.000 từ mỗi ngày. Có thể giảm xuống một nửa hoặc không nói gì cả. Có lần tôi đã thử không nói gì suốt cả một ngày. Khó lắm. Nhưng cảm giác thật kỳ diệu khi tôi nói trở lại. Tôi trân trọng mọi từ ngữ miệng mình nói ra. Nhưng hãy cố gắng nói ít đi khi bạn vẫn còn trẻ và chẳng biết gì. Như bạn mới 19 tuổi và muốn nói chuyện về tình trạng mối quan hệ của mình. Làm gì có tình trạng nào. Bạn mới 19 tuổi. Đoán thử xem. Kể cả khi bạn 50 tuổi, bạn cũng không cần phải nói về nó làm gì. Hãy đối xử tử tế với người khác. Khi đó tình trạng mối quan hệ sẽ ổn thỏa. Nếu bạn đánh đập người đang sống chung với mình, tình trạng mối quan hệ sẽ không tốt. Có nói chuyện cũng chẳng giải quyết được gì. Điều này là đúng với hầu như mọi thứ. Hãy nghe tôi. Hay, tốt nhất là, chỉ cần lắng nghe.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ KHÔNG CÓ SỰ NGHIỆP

Một người trung bình có 14 công việc. Và con số đó chắc hẳn đang tăng lên.

Các công việc mà tôi từng làm: học giả, lập trình viên máy tính, "thiết kế hàng loạt trang web", giám đốc điều hành một công ty

thiết kế web, một người giao dịch trong ngày, giám đốc quỹ phòng vệ, phân tích tài chính, nhà đầu tư mạo hiểm, tác giả sách, diễn giả, nhà kinh doanh internet (tạo ra một trang web nổi tiếng), người đàm phán giao dịch, blogger, quản lý kênh phát thanh, và vài nghề nữa mà tốt nhất tôi không nói ra, bởi tôi hoặc sẽ xấu hổ kinh khủng, hoặc có thể rước vào thân những rắc rối pháp lý. Những người trẻ tuổi vẫn nói, "Tôi chẳng biết mình muốn làm gì khi lớn lên." Hoặc "Tôi muốn trở thành một bác sĩ." Cả hai tuyên bố này có 99% khả năng sẽ sai. Mấy tuần trước tôi nhận được một email: "Tôi là một y tá, tôi đang có khoản nợ học tập lên đến 210.000 đô la và giờ tôi thậm chí còn không muốn làm y tá nữa. Tôi nên giải quyết thế nào?" Tôi chẳng rõ. Chắc bạn tiêu rồi.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ NGHĨ RẰNG PHẢI CÓ X THÌ MỚI ĐẠT ĐƯỢC Y

• "TÔI CẦN PHẢI ƯA NHÌN (HOẶC CÓ CÔNG VIỆC TỬ TẾ) THÌ MỚI CÓ BẠN TRAI/ BẠN GÁI ĐƯỢC."

• "TÔI CẦN PHẢI CÓ MỘT TRIỆU ĐÔ LA TRƯỚC ĐÃ, RỒI MỚI VIẾT MỘT CUỐN TIỂU THUYẾT VÀ NGHỈ NGƠI ĐƯỢC."

• "TÔI CẦN PHẢI ĐI DU LỊCH VÒNG QUANH THẾ GIỚI ĐỂ CÓ TRẢI NGHIỆM VỀ CUỘC SỐNG."

• "TÔI CẦN PHẢI LÀM THEO NHỮNG GÌ CHA MẸ NÓI."

• "TÔI CẦN PHẢI ĐẾN PHÒNG TẬP THÌ MỚI KHỎE MẠNH ĐƯỢC."

Có một thực tế mà nhiều người không hiểu được. Có rất nhiều con đường dẫn đến điều "Y" bí ẩn đó. Chớ làm như thể bạn biết những con đường đó. Một hôm tôi trò chuyện với con gái tôi: "con nhớ câu trích bố vẫn thường nói với con chứ?"

Con bé đáp: "Vâng, 'Luôn có một lý do hay và một lý do thực.'"

"Được rồi, bố sẽ nói cho con một câu nữa: 'Luôn có một cánh cửa sau.'"

"Câu đó có nghĩa gì ạ?" Con bé hỏi. Lúc đó chúng tôi đang đi dạo quanh công viên Quảng trường Washington. Con bé đang ngắm nhìn các sinh viên đại học qua lại với vẻ ganh tỵ. Tôi nghĩ con bé muốn trở thành một trong số họ.

"Con chưa hiểu nghĩa là gì cũng không sao," tôi đáp. "Ba không giải thích được. Nhưng đừng cho rằng cửa trước là đường duy

nhất dẫn vào nơi con mong muốn."

Ngay bây giờ đây, ca sĩ nhạc rap Snoop Dogg nói anh muốn trở thành CEO của Twitter. Chuyện đó không thể nào xảy ra. Nhưng anh ta nói rằng điều đó là có thể. Rồi chuyện đó có thể sẽ trở thành sự thực. Ai mà biết được?

Tôi chắc chắn anh ta đã nói cả ngàn điều nực cười trong cuộc đời mình. Và, bạn biết sao không? 1% những chuyện đó đã xảy ra và tạo nên một cuộc đời tuyệt vời cho anh. Phần lớn chúng ta không hề nói chuyện gì nực cười như thế. Nên đã không có chuyện gì đáng cười và tuyệt vời xảy đến với chúng ta.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ NGHĨ: NẾU TA KHÔNG LÀM VIỆC NÀY, NHỮNG ĐIỀU TỒI TỆ SẼ XẢY RA

• "NẾU KHÔNG HỌC ĐẠI HỌC, MÌNH SẼ KHÔNG KIẾM NỔI MỘT VIỆC LÀM."

• "NẾU KHÔNG CÓ MỘT CĂN NHÀ, MÌNH SẼ KHÔNG CÓ GỐC RỄ GÌ CẢ. MÌNH SẼ TIÊU TỐN VÀO VIỆC THUÊ MƯỚN NHÀ Ở."

• "NẾU KHÔNG CÓ TIỀN, MÌNH SẼ KHÔNG THỂ MUA NỔI THỨ GÌ. MỌI NGƯỜI SẼ KHÔNG ƯA MÌNH."

Xã hội này vô cùng quyền năng. Ta nhận được đến 2.500 thông điệp truyền thông mỗi ngày bảo ta Nên hay Đừng làm gì đó. Tất cả 2.500 thông điệp đó đều sai lầm. Vì sao tôi biết được? Vì người ta sẽ không phải trả tiền để gửi đến bạn những thông điệp đó nếu chúng đúng đắn. Họ biết những thông điệp đó sai lệch nên mới trả tiền để bày ra trước mặt bạn. Nếu tin tưởng vào những thông điệp ấy, bạn sẽ nghĩ mình có thể nhập ngũ và A) chọn tham gia đi chiến đấu hay B) đi bộ đường dài và học lập trình máy tính cùng một lúc. Bạn không thể làm thế được.

Chớ để các thông điệp truyền thông lập trình bộ não bạn.

Cũng đừng để các thông điệp truyền thông dự đoán tương lai. Đó là thứ tương lai giả mạo.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ NGHĨ "MÌNH KHÔNG THỂ RỜI BỎ."

Những người trẻ tuổi nghĩ họ không thể rời bỏ. Đã bao lần tôi dành thêm một năm duy trì một mối quan hệ, hay ở lại một thành phố, một công việc, một trường học, vì tôi quá e ngại chuyện rời bỏ? Sợ rằng tôi có thể gây tổn thương cho ai đó bằng

quyết định của mình. Bạn có thể đứng dậy và bỏ đi ngay lập tức nếu bạn không hạnh phúc, hoặc bạn muốn làm điều gì đó mới mẻ.

NHÂN VIÊN NGHÈO KHÓ NGHĨ RẰNG HỌ PHẢI BẢO VỆ QUAN ĐIỂM CỦA MÌNH

Trong 60 năm tới, rất nhiều người sẽ không ưa bạn. Thật ra, bạn càng cố giúp đỡ nhiều người, sẽ càng có nhiều người không ưa bạn. Tôi không rõ tại sao nguyên lý này tồn tại nhưng nó có thật. Bạn cứ giúp 10 người, sẽ có 1 người ghét bạn. Và bạn sẽ muốn tự vệ, giải thích, cãi lại hay đáp trả. Bạn không thể thay đổi suy nghĩ của họ. Họ vẫn sẽ ghét bạn dù thế nào chăng nữa. Họ sẽ cố gắng chui vào đầu bạn để bạn thức dậy là nghĩ ngay đến họ. Xóa bỏ họ. Xóa bỏ những bình luận, thư từ, các mối liên hệ nào dẫn đến họ. Bạn không thể thay đổi được họ đâu. Bạn có thể thay đổi CHÍNH BẠN để không bận tâm thêm nữa. Có càng nhiều kẻ ghét bỏ, nghĩa là bạn sẽ có số người thương yêu bạn thầm lặng gấp 10 lần. Khi bị xúc phạm, đừng tự vệ làm gì.

Hãy nhớ một điều: Bạn là huấn luyện viên của bản thân mình trong tương lai. Bạn là huấn luyện viên duy nhất của bản thân mình trong tương lai. Mọi điều xảy ra trong tương lai chính là kết quả trực tiếp của những gì bạn làm hôm nay. Tôi từng kiếm ra rất nhiều tiền rồi thua lỗ thê thảm và sợ khiếp vía, trầm uất, dối lừa, chạy trốn, tổn thương, khóc lóc và cả tự sát.

Chẳng điều gì trong số đó giúp được tôi của tương lai. Tôi làm như thế này, khi tôi ở vào khoảnh khắc tệ hại và đen tối nhất. Khi tôi đã có sẵn thuốc ngay trước mặt. Khi lũ nhóc đã say ngủ trong phòng và màn đêm đếm nhịp trong não tôi, khước từ cho tôi ngủ yên, khước từ cho phép tim tôi thôi đập dồn trong cơn cuồng loạn, tôi dạo bộ mỗi ngày. Tôi thôi không đương đầu với những người tôi thấy thật tệ khi ở gần. Việc này thật đau đớn với tôi. Nhưng còn khá hơn là chết hay tự vệ. Tôi dành nhiều thời gian hơn với những người tôi cảm thấy vui khi ở cạnh. Tôi bắt đầu đọc sách mỗi ngày. 40% số người tốt nghiệp đại học chưa từng đọc sách lại. Nếu bạn nằm trong 60% còn lại, bạn đã vượt trước mọi người 1.000 lần rồi đấy.

Tôi bắt đầu viết ra 10 ý tưởng mỗi ngày. Rồi tôi bắt đầu gửi ý tưởng của tôi cho mọi người, không kỳ vọng đáp lại, chỉ mong rằng ý tưởng của tôi sẽ giúp được ai đó. Tôi ép buộc mình phải biết ơn vì mọi thứ mình có. Hai cánh tay. Hai cô con gái. Một người bạn, rồi hai người bạn. Rồi ba. Bạn càng biết ơn nhiều, bạn càng thu hút thêm nhiều thứ để biết ơn. Và nhờ làm vậy, mọi lỗi lầm tôi

phạm phải thời trẻ dại đã bắt đầu thay đổi.

Nhân viên giàu có học hỏi như thế nào?

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ LUÔN LUÔN HỌC HỎI

Ai đó đã bòn rút 90 triệu đô la từ một công ty tôi có liên quan. Tôi vốn kém khoản nhìn người. Có những điều mãi tôi không thể hiểu nổi. Tôi có xu hướng mến thích mọi người, nên thật khó đánh giá chính xác người khác, dù tôi có cố gắng cỡ nào. Nên tôi tìm đến những người có khả năng đánh giá tinh tường và nhờ họ giúp đỡ.

Chớ có ép bản thân phải học điều gì đó bạn không muốn hay không có tài năng thiên phú. Tài năng thiên phú đóng vai trò ra sao? Rất nhỏ thôi. Nhưng bạn buộc phải bắt đầu từ đó. Tài năng thiên phú là hạt giống của kỹ năng. Làm thế nào bạn biết mình có tài năng? Xem liệu bạn có thích nó từ khi mới lên mười hay không, bạn có mơ mộng về nó hay không, bạn có thích đọc về nó hay không. Hãy đọc những điều đưới đây và bạn sẽ biết mình có tài năng thiên phú về điều gì.

Hãy tin tôi: ai cũng có tài năng thiên phú ở rất nhiều mặt. Trong suốt 20 năm vừa qua, tôi đã muốn học cách thạo giỏi một số việc: viết lách, lập trình, kỹ năng kinh doanh (lãnh đạo, bán hàng, ra quyết định), hài kịch và chơi điện tử.

Do đó, tôi đã phát triển một kỹ thuật học tập gồm mười bước.

1) SAY MÊ

Nếu bạn không thể khởi đầu bằng "say mê", vậy thì tất cả những người có niềm say mê sẽ đánh bại những người chỉ "thích" hay "ghét". Đây chính là quy luật của vũ trụ. Những người đầu tiên vượt qua miền băng vĩnh cửu của Bắc cực, từ Siberia đến Alaska dưới nhiệt độ -600C chắc phải say mê việc đó. Những người còn

lại chỉ ghé thăm những trảng cỏ Đông Phi. Ngày đầu tiên tôi viết một chương trình máy tính, tôi đã mơ về những chiếc máy tính. Tôi thức dậy lúc 4 giờ sáng để vào "phòng thí nghiệm máy tính" và tạo ra những chương trình to tát hơn. Khi tôi bắt đầu viết lách, tôi say sưa viết mỗi ngày. Tôi không ngừng lại được. Và tất cả những gì tôi muốn trò chuyện với mọi người là về các tác giả khác nhau. Khi mới lên mười tuổi, tôi đã viết một chuyên mục tán chuyện về các bạn cùng học lớp Năm. Tôi đọc mọi cuốn sách của Judy Blume. Tôi đọc mọi thứ tôi có thể. Tôi mê mẩn. Hầu hết bạn bè đều phát chán tôi và chẳng mấy chốc chỉ còn tôi đơn độc một mình. Trừ những lúc tôi viết lách.

2) ĐỌC

Bobby Fischer[11] không chơi cờ giỏi đến thế đâu. Hồi nhỏ, Bobby có tài năng nhưng chẳng ai để ý nhiều đến cậu bé. Khi lên 12 tuổi, Bobby biến mất trong vòng một năm. Cuối những năm tháng tuổi đôi mươi, anh chàng còn lặp lại việc này một lần nữa. Nhưng đến 13 tuổi, khi tái xuất, Bobby đột nhiên trở thành tay cờ xuất sắc nhất nước Mỹ, thắng giải vô địch Mỹ, và trở thành đại kiện tướng trẻ nhất thế giới. Bobby đã làm cách nào? Anh chẳng mấy khi chơi cờ trong suốt một năm.

[11] Robert James "Bobby" Fischer (9/3/1943-17/1/2008), đại kiện tướng cờ vua gốc Mỹ, vô địch thế giới năm 1972. Bobby Fischer được nhiều người đánh giá là kỳ thủ cờ vua vĩ đại nhất mọi thời. (DG)

Thay vào đó, anh làm hai việc:

A. Anh nghiền ngẫm mọi ván cờ diễn ra trong một thế kỷ trước đó. Hồi những năm 1800.

Khi trở lại, anh nổi tiếng là vào trận theo kiểu cũ, nhưng có cải thiện. Không ai tìm ra cách khuất phục những cải thiện này. Thật ra, trong trận chung kết giải vô địch thế giới năm 1972, khi Bobby đối đầu với Spassky, anh đã triển khai kho vũ khí những năm 1800 của mình để trở thành nhà vô địch thế giới. Spassky nhất thiết phải thắng để duy trì trận đấu. Fischer cần thủ hòa để giành được danh hiệu. Spassky khai cuộc với nước đi tấn công rất hiện đại ("Kiểu người Sicily"). Nhưng đến chừng lượt đánh thứ 13, tất cả các bình luận viên theo dõi đều phải trầm trồ kinh ngạc. Fischer đã khéo léo biến đổi nước khai cuộc thành một nước đi kiểu thế kỷ 19 với tên gọi "Cuộc chơi Ê-cốt". Sau nước cờ đó, Spassky không còn đường thoát.

B. Anh học tiếng Nga đủ giỏi để đọc các tạp chí cờ vua tiếng Nga. Thời bấy giờ, tất cả 20 kỳ thủ hàng đầu thế giới đều là người Nga. Người Mỹ không có cửa. Do đó, Fischer nghiền ngẫm các ván cờ của Nga trong khi mọi tay cờ người Mỹ khác chỉ ngồi loay hoay với các nước khai cuộc và những phong cách mà người Nga đã thừa biết cách đánh bại.

Kết quả là, khi Fischer tranh tài trong giải vô địch Mỹ hồi đầu thập niên 1960, đó là một chuỗi thắng tuyệt đối, chỉ có chiến thắng, không một trận hòa. Nghiền ngẫm lịch sử, học hỏi từ những tay cờ cừ khôi nhất chính là chìa khóa để trở thành kỳ thủ giỏi nhất. Kể cả khi bạn khởi đầu với một tài năng cỡ thường thường bậc trung.

3) HÃY THỬ ĐI. NHƯNG ĐỪNG QUÁ CỐ GẮNG

Nếu bạn muốn trở thành một cây viết, hay một nhà kinh doanh, hoặc một lập trình viên, bạn phải viết thật nhiều, gây dựng thật nhiều việc làm ăn, hay lập trình thật nhiều. Mọi việc đều hỏng bét cả. Đây chính là lý do tại sao ban đầu số lượng quan trọng hơn chất lượng. Đường cong học tập ta đều phải trải qua không được dựng nên bởi những thành tựu. Nó chỉ được xây lên bằng số lượng. Nếu bạn quan sát điều gì đó 1.000 lần, bạn sẽ hơn một người chỉ mới quan sát điều đó 10 lần. Chớ quên một quy tắc quan trọng: bí mật của hạnh phúc không phải là "vĩ đại" mà là "trưởng thành". Nếu bạn "thử xem sao", bạn sẽ chỉ đạt mức bẩm sinh vốn vậy. Nhưng sẽ không có sự trưởng thành, và bạn không thể nào hạnh phúc.

4) TÌM MỘT GIÁO VIÊN (KÈM QUY TẮC 10X)

Nếu tìm cách tự học tiếng Tây Ban Nha, tôi sẽ không đạt được kết quả gì cả. Nhưng khi tôi hẹn hò (và giờ là kết hôn) với ai đó đến từ Argentina, tôi học được tiếng Tây Ban Nha nhiều hơn. Với cờ vua, viết lách, lập trình, kinh doanh, tôi luôn tìm ra ai đó giỏi hơn tôi, và tôi chọn ra một thời điểm mỗi tuần để nhờ họ giải đáp cả núi câu hỏi, nhờ họ giao bài tập cho tôi, xem xét những sai sót và nhận xét tôi đã sai ở đâu. Với những điều bạn say mê, hãy tìm một giáo viên, việc này sẽ giúp bạn học nhanh hơn gấp 10 lần. Thật ra, tất cả những việc tôi liệt kê trong danh sách này đều giúp bạn học tập nhanh gấp 10 lần. Nếu bạn chịu thực hiện tất cả mọi việc trong danh sách này, bạn sẽ học được 10 bí quyết tăng tốc theo mũ số 10 so với những người khác. Đó là cách bạn trở nên thạo giỏi một việc gì đó.

5) NGHIỀN NGẪM LỊCH SỬ, XEM XÉT HIỆN TẠI

Nếu bạn muốn học cách trở thành một lập trình viên VĨ ĐẠI, không chỉ đủ giỏi trong việc lập trình một ứng dụng, mà phải đủ giỏi để trở nên VĨ ĐẠI, hãy học ngôn ngữ máy tính. Hãy nghiền ngẫm những số 1 và số 0. Nghiền ngẫm lịch sử máy tính, học cách tạo nên một hệ điều hành, các ngôn ngữ Fortran, Cobol, Pascal, Lisp, C, C++, đến các ngôn ngữ hiện đại như Python.

Nếu bạn muốn viết hay hơn, hãy đọc những cuốn sách tuyệt vời từ thế kỉ 19. Đọc Hemingway, Virginia Woolf và các thành viên Beat , những tác phẩm đã chống chịu được thử thách thời gian, vượt qua hàng triệu cuốn sách khác. Đó là những tác phẩm xuất sắc nhất thế giới. Rồi hãy nghiềm ngẫm những bài phê bình các cuốn sách đó để xem bạn đã bỏ qua những gì. Việc này cũng quan trọng không kém việc đọc ban đầu.

Nếu bạn muốn học cách kinh doanh, hãy đọc hồi ký của Rockerfeller, Carnegie, phiên giao dịch đầu tiên tại Amsterdam, cuộc bùng nổ trái phiếu lãi cao, thập niên 1990, vỡ nợ tài chính. Mọi cuộc suy thoái, tất cả những việc làm ăn bừng nở trong mỗi cuộc suy thoái.

Hãy đọc Không đến Một của Peter Thiel. Xem The Profit trên kênh CNBC. Hãy đọc về Steve Jobs. Đọc về sự sụp đổ của Kodak trong The End of Power (tạm dịch: Quyền lực lụi tàn).

Đừng có đọc mấy cuốn sách cẩm nang kinh doanh. Chẳng ích gì đâu. Bạn đang sắp bước vào một địa hạt rộng lớn, địa hạt cách tân tạo nên xã hội hiện đại. Đừng đọc mấy cuốn sách thường thường mới ra năm ngoái. Hãy nâng cấp cuộc chơi của bạn, hãy đọc về những người và những cách tân đã thay đổi thế giới thành diện mạo như ngày nay. Hãy đọc xem Henry Ford đã phải gây dựng đến ba công ty xe hơi mới có thể làm đúng và tại sao "ba" lại là con số quan trọng với ông. Hãy đọc để hiểu vì sao kỹ thuật nhượng quyền thương mại của Ray Kroc đã tạo nên chuỗi nhà hàng lớn nhất thế giới. Hãy đọc xem tại sao Coca-Cola chẳng tạo ra bất-cứ-thứ-gì, nhưng lại đang là công ty đồ uống lớn nhất thế giới. Hãy viết ra những điều bạn học hỏi được từ mỗi lần đọc.

6) THỰC HIỆN NHỮNG DỰ ÁN ĐƠN GIẢN TRƯỚC

Tony Robbins kể tôi nghe anh đã sợ chết khiếp với công việc giảng dạy chính đầu tiên của mình. Anh phải dạy cho một nhóm lính thủy đánh bộ cách cải thiện khả năng bắn chuẩn. "Tôi thậm chí

còn chưa từng bắn súng trong đời," anh kể lại. Anh có học hỏi chút đỉnh từ các tay chuyên nghiệp, nhưng rồi anh đưa ra một kỹ thuật đem lại thành tích tốt nhất trong bất cứ lớp học bắn nào xưa nay. Anh đưa mục tiêu lại gần hơn, đặt mục tiêu chỉ cách người bắn 1,5 mét. Tất cả đều bắn trúng hồng tâm. Rồi anh di chuyển mục tiêu lùi lại từng chút, từng chút một cho đến khi đạt khoảng cách tiêu chuẩn. Học viên vẫn bắn trúng hồng tâm.

Richard Branson khởi sự một tạp chí trước khi thành lập hãng hàng không. Bill Gates viết BASIC trước khi nhóm của anh viết hệ điều hành Windows.

E. L. James (đúng vậy, tôi đưa cả cô vào đây) viết tiểu thuyết hư cấu từ cốt truyện Twilight trước khi tự viết 50 sắc thái.

Ernest Hemingway chưa từng nghĩ ông có thể viết tiểu thuyết. Do đó, ông đã sáng tác rất nhiều truyện ngắn.

Các lập trình viên viết những chương trình "Hello, world!" trước khi tạo ra các công cụ tìm kiếm.

Nhiều đại kiện tướng cờ vua khuyến khích bạn nghiên cứu cờ tàn trước (khi chỉ còn vài quân trên bàn) trước khi nghiền ngẫm những phần khác.

Những điều này mang lại cho bạn lòng tin, sự khôn ngoan, cùng cảm giác lớn lao hơn sự trưởng thành và tiến bộ đó chính là những bước đi trên con đường dẫn đến thành công.

7) NGHIỀN NGẪM NHỮNG GÌ BẠN ĐÃ LÀM

Một ngày tôi quẳng đi mọi thứ. Tất cả mọi thứ. Tôi quẳng đi toàn bộ sách vở (quyên góp). Tôi quẳng đi tất cả quần áo. Tôi quẳng đi máy tính cũ. Tôi quẳng đi những cái đĩa tôi chưa dùng bao giờ. Tôi quẳng đi những chiếc ga trải giường không bao giờ có khách đến để dùng tới. Tôi quẳng đồ đạc (bốn cái giá sách), tivi, báo cũ và những thứ khác. Tôi muốn dọn dẹp sạch sẽ. Tôi tìm ra một tập tiểu thuyết tôi viết năm 1991. 24 năm trước. Tệ khủng khiếp. Lần đầu tiên sau 24 năm trời, tôi đọc lại bản thảo đó. Tôi nghiền ngẫm xem mình đã sai ở đâu (Nhân vật rời rạc. Cốt truyện quá hiển nhiên. Kiểu "vị thần đến từ cỗ máy" lộn xộn khắp nơi.)

Có người kể tôi nghe câu chuyện về Amy Schumer, một trong những cây hài yêu thích của tôi. Cô ghi lại tất cả những buổi biểu diễn của mình. Rồi cô trở về phòng và nghiền ngẫm mỗi màn biểu diễn, chi tiết từng giây, "Đáng ra tôi phải dừng lại một phần tư

giây chỗ này". Cô muốn trở thành cây hài giỏi nhất. Cô nghiên cứu mọi màn biểu diễn của mình.

Khi chơi cờ, nếu bị thua, tôi sẽ nhập ván cờ đó vào máy tính. Tôi quan sát mọi nước đi, xem máy tính đề xuất nước đi nào tốt hơn, tôi đã nghĩ gì lúc đi một nước hỏng... Một vụ làm ăn tôi mới đầu tư gần đây đã xôi hỏng bỏng không. Thật đau lòng, nhưng tôi buộc phải nhìn lại xem mình đã mắc lỗi chỗ nào. Ở mọi bước, tôi đều lật lại và ghi chép xem chuyện gì đã xảy ra và những điểm nào tôi có thể làm tốt hơn, tôi đã bỏ qua những gì. Nếu không bị ám ảnh bởi những sai lầm của mình, bạn đã không cố gắng đủ nhiều để thạo giỏi hơn nữa. Bạn đặt ra những câu hỏi tệ hại: "Sao mình lại kém cỏi thế?" Thay vì những câu hỏi hay: "Mình đã làm gì sai và làm thế nào để cải thiện?" Khi bạn liên tục đặt những câu hỏi hay về công việc của mình, bạn sẽ giỏi hơn những người đóng băng bản thân trong những câu hỏi tệ hại. Lấy ví dụ: Tôi ghét xem mình xuất hiện trên tivi sau mỗi lần ghi hình. Tôi chưa từng xem lại chúng. Nên tôi sẽ không bao giờ giỏi việc đó hơn được.

8) BẠN LÀ TRUNG BÌNH CỘNG CỦA NĂM NGƯỜI QUANH BẠN

Hãy nhìn vào bối cảnh văn chương, nghệ thuật và kinh doanh. Con người hiếm khi tiến bộ khi là một cá nhân đơn độc. Họ giỏi lên khi hợp thành một nhóm.

Nhóm Beats: Jack Kerouac, Allen Ginsberg, William Burroughs cùng những tên tuổi khác.

Nhóm lập trình viên: Steve Jobs, Bill Gates, Ted Leonsis, Paul Allen, Steve Wozniak và những người xuất thân từ Câu lạc bộ Homebrew.[12]

[12] Câu lạc bộ Máy tính Homebrew, với các thành viên yêu thích lập trình máy tính, tập hợp ở thung lũng Silicon từ 5/3/1975 đến tháng 12/1986 trong các cuộc họp định kỳ hai tuần một lần. Các hoạt động của câu lạc bộ này đóng vai trò quan trọng thúc đẩy cuộc cách mạng máy tính cá nhân. (DG)

Bối cảnh nghệ thuật vào thập niên 1950: Jasper Johns, De Kooning, Pollack... Tất cả đều sống trên CÙNG MỘT CON PHỐ ở thành phố New York.

YouTube, LinkedIn, Tesla, Palantir và ở một mức độ nào đó – Facebook, cùng hơn mười công ty khác đều xuất thân từ "xã hội đen PayPal".

Tất cả những tên tuổi kể trên đều có thể tự tìm tòi một mình. Nhưng con người là loài động vật có vú sống theo bầy đàn. Ta cần làm việc với các nhóm để tiến bộ hơn.

Hãy tìm ra nhóm giỏi nhất, dành thật nhiều thời gian với họ. Đó là một "bối cảnh", bạn phải trở thành một phần trong bối cảnh đó. Mọi người thách thức nhau, ganh đua, yêu thích công việc của nhau, ganh tỵ với nhau và lần lượt vượt qua nhau.

9) LÀM ĐI LÀM LẠI THẬT NHIỀU

Những gì bạn làm mỗi ngày đóng vai trò quan trọng hơn những việc thi thoảng bạn mới làm. Tôi có một người bạn muốn vẽ giỏi hơn. Nhưng cô cho rằng mình phải đến Paris thì mọi điều kiện mới thuận lợi. Cô không bao giờ đến được Paris. Giờ cô ngồi trong một khoang làm việc dưới ánh sáng đèn huỳnh quang, cặm cụi điền giấy tờ cả ngày.

Hãy viết mỗi ngày, kết nối mạng lưới mỗi ngày, chơi mỗi ngày, sống lành mạnh mỗi ngày. Hãy đo lường cuộc đời bằng số lần bạn làm mọi việc. Khi bạn qua đời: Tuổi thọ của bạn chỉ bằng "hai bản viết lách"? Hay con số đó là 50.000?

10) TÌM RA KẾ HOẠCH XẤU XA CỦA BẠN

Cuối cùng thì học trò sẽ vượt mặt người thầy. Giám đốc quỹ phòng vệ đầu tiên nơi tôi làm việc giờ đây căm ghét tôi. Tôi đã thành lập quỹ phòng vệ của riêng tôi, còn quỹ của ông bị phá sản.

Nhưng bằng cách nào?

Sau tất cả những việc kể trên, bạn tìm ra một giọng nói độc đáo của riêng bạn. Và khi bạn lên tiếng bằng giọng nói đó, cả thế giới nghe thấy những điều chưa từng nghe bao giờ. Có lẽ các giáo viên và bạn bè của bạn không muốn nghe giọng nói ấy. Nhưng nếu bạn ở xung quanh những người yêu thương và tôn trọng bạn, họ sẽ khích lệ giọng nói mới mẻ ấy. Có người bảo "làm gì có ý tưởng mới". Nhưng có đấy. Có những ý tưởng xưa cũ kết hợp với con người mới mẻ đẹp đẽ là bạn. Giờ đến lượt bạn giảng dạy, kèm cặp, sáng tạo, đổi mới và biến chuyển cả thế giới.

Những câu hỏi thường xuyên và quan trọng của nhân viên giàu có

NHÂN VIÊN GIÀU CÓ ỨNG XỬ RA SAO VỚI VỊ SẾP TỒI TỆ TRONG LÚC QUÁ ĐỘ?

Sếp tôi muốn công khai khiến tôi bẽ mặt. Ông ta đến phòng làm việc của tôi cùng một đám đồng nghiệp. Tôi đang bận chơi cờ vua trên mạng nhưng trông ông ta rất nghiêm trọng nên tôi tắt cửa sổ đó đi và đứng lên.

"Cậu đã gửi phiên bản sản phẩm mới nhất cho khách hàng tối qua chưa?" Ông ta hỏi. Khách hàng là Pfizer. Sản phẩm là phần mềm tự động chuyển ngữ các hướng dẫn thao tác kỹ thuật của Pfizer từ tiếng Anh sang năm ngôn ngữ khác. Tôi là người viết mã cho chương trình.

"Rồi ạ," tôi đáp, "như anh đã bảo, nếu không chúng ta sẽ giao hàng chậm mất."

"Khách hàng gọi điện đấy," ông ta đáp, "họ đã tìm thấy một lỗi."

Các đồng nghiệp của tôi gật đầu lia lịa. Một người trong nhóm đó chắc đã bị khách hàng gọi điện và trút toàn bộ bực dọc, nên cô đã than phiền với sếp tôi.

"Vâng," tôi đáp.

"Ra là cậu xuất sản phẩm lỗi cho khách hàng đấy."

"Chà, tôi đoán vậy," tôi lại đáp.

"Để tôi nói thẳng ra nhé. Ý cậu là cậu phát hành chương trình này

mà không hề kiểm tra lại ba lượt mọi khả năng?" Ông ta lại hỏi.

"Tôi mới kiểm tra hai lượt, chứ chưa kiểm tra ba lượt," tôi đáp.

"Cậu đùa chắc? Đây là chuyện rất nghiêm trọng. Cậu KHÔNG BAO GIỜ ĐƯỢC PHÉP PHÁT HÀNH MỘT SẢN PHẨM MÀ CHƯA KIỂM TRA BA LƯỢT." Mặt ông ta đỏ gay. Ai cũng nhìn chằm chằm vào tôi.

"Vâng," tôi đáp.

"Vâng gì?" Ông ta hỏi.

"Vâng," tôi đáp. "TÔI NGHỈ VIỆC."

Thật tuyệt vì chỉ 10 phút trước tôi vừa nhận được cuộc gọi của Rob Martin ở HBO, đề nghị tôi một công việc với mức lương cao hơn gần 50% (từ 28 nghìn đô la lên 40 nghìn đô la) cộng với 2 nghìn đô la phí chuyển việc.

"Chà," sếp tôi (giờ là Chris thôi, vì ông ta không còn là sếp tôi nữa), "cậu không phải nghỉ việc. Chỉ là một lỗi sai thôi mà."

"Không, tôi không thích người ta thét vào mặt tôi. Ông cũng không nên làm thế với ai cả. Tôi xin nghỉ."

Chris nhìn tôi một khắc. Tôi nghĩ tất cả đồng nghiệp của tôi đều há hốc miệng theo kiểu Monica Lewinsky khi toàn bộ thế gian có thể bùng nổ bất cứ lúc nào.

"Thôi nào," Chris nói. "Tôi chỉ băn khoăn về phía khách hàng thôi. Nhưng tôi còn bận tâm hơn đến chuyện liệu cậu có hài lòng ở chỗ làm việc không. Không có gì nghiêm trọng đâu."

"Được thôi," tôi đáp, "tôi không thích bị mắng mỏ. Nên khi người ta mắng mỏ tôi, tôi nghỉ. Ông cũng rõ việc không thể nào kiểm ra mọi lỗi được. Ông nên đối xử tử tế hơn với người khác. Còn giờ," tôi nhún vai làm bộ, "tôi báo trước hai tuần đây."

Tôi không hề nói với ông ta là tôi đã nhận được đề nghị làm việc mới. Vài tháng sau, ông ta gọi điện hỏi về mã lập trình của tôi, tôi đáp đã quên sạch rồi và không thể giúp gì cho ông ta được. Chừng sáu năm sau, khi tôi đang điều hành một quỹ đầu tư mạo hiểm, ông ta lại gọi điện và bảo có một vụ làm ăn muốn hợp tác với tôi. Tôi gọi điện lại cho ông ta và để lại lời nhắn: "Vô cùng hào hứng nghe về việc làm ăn của anh. Gửi lại cho tôi một kế hoạch kinh

doanh chi tiết với các miêu tả, tiểu sử, các kịch bản cho mười năm tới, và mã số để truy cập bản chạy thử trên mạng. Anh biết đấy, mọi thủ tục thông thường." Ông ta làm thế thật và đã đổ vào đó rất nhiều tâm sức. Tôi không hề gọi điện lại. Ông ta để lại tin nhắn liên tục hai tháng sau đó. Ông ta gọi cho thư ký của tôi và nói sẽ chờ trên điện thoại cho đến khi nào tôi nhấc máy, nhưng tôi không hề đáp lại. Hồi đó tôi thật nông nổi.

Sếp nào cũng tệ. Tôi có một vài sếp thật sự tử tế (xin chào Tom!) nhưng phần lớn các sếp rất tệ. Thật may, trước khi bạn bỏ việc, có một số cách hay để ứng xử và dạy dỗ họ.

Hãy nhớ SẾP TỆ LÀ CHÓ DỮ và cần đối xử với họ theo cách đó. Sau đây là những lời khuyên quan trọng để ứng xử với chó dữ tình cờ lại là sếp của bạn.

A) KHÔNG BAO GIỜ BỢ ĐỠ

Những chú chó dữ biết có thể tiếp tục nới rộng các giới hạn cho đến khi nào bạn nắm dây dắt. Không bao giờ ghé qua phòng làm việc của ông ta chỉ để tán chuyện. Không bao giờ phỉnh phờ nịnh bợ. Đây chính là nguyên tắc "Ứng xử ra sao với những người tệ hại." Nếu sếp của bạn là một kẻ tệ hại, bạn sẽ muốn dính líu càng ít càng tốt. Chỉ có công việc. Không bao giờ đùa bỡn. Không có cuộc đối thoại nhiều ý nghĩa khi ông ta sẽ bóp méo sau đó. Không phải sếp nào cũng vậy. Chỉ sếp tồi tệ thôi.

B) KHÔNG BAO GIỜ NÓI XẤU SAU LƯNG

Vì cuối cùng chuyện cũng sẽ đến tai sếp bạn. Khi bạn không nói xấu sau lưng sếp, thì những nghi hoặc tự nhiên của ông ta về bạn cũng giảm bớt, và ông ta sẽ đối xử với bạn tử tế hơn. Nói xấu sau lưng chính là một cách thụ động để dính dáng nhiều hơn đến ông ta, làm vậy là trái với nguyên tắc "A" ở trên.

C) LUÔN NHƯỜNG CÔNG TRẠNG TRONG MỌI VIỆC CHO SẾP

Loài chó thích được cưng chiều. Khi bạn làm việc và nhường mọi công trạng cho sếp, kết quả có thể là: thăng chức cho sếp, dẫn tới thăng chức và tăng lương cho bạn. Chớ bực tức khi ông ta giành công trong việc gì đó bạn làm. Ai cũng thừa biết công trạng thuộc về bạn. Tôi có một vị sếp được đề bạt lên vị trí cao hơn. Ai cũng ghé qua bàn làm việc của tôi để chúc mừng vì họ biết lý do sếp tôi được thăng chức.

D) VIẾT MỘT TỜ GHI NHỚ CHE-CHẮN-BẢN-THÂN MỖI NGÀY,

MIÊU TẢ BẠN ĐỊNH LÀM GÌ VÀ ĐANG HỢP TÁC VỚI AI

Bạn cần phải làm việc này mỗi ngày: bạn làm gì, trò chuyện với ai... để mọi phiền trách sẽ chệch ra khỏi bạn, không gì dính dáng đến bạn. Khi tôi điều hành Reset (thiết kế trang web và phần mềm cho các công ty thuộc danh sách Fortune 500), mỗi giám đốc dự án làm việc với tôi đều phải có một bản tóm tắt che-chắn-bản-thân để gửi cho khách hàng, liệt kê mọi việc họ đã làm vào ngày hôm trước. Mọi chi tiết đều phải được theo dõi.

E) XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI MẠNG LƯỚI ĐỒNG NGHIỆ VÀ CÁC LIÊN LẠC KHÁC CỦA SẾP

Suy cho cùng thì sếp cũng sẽ tìm cách gây chuyện với bạn. Nhưng ông ta không thể được yên thân nếu mạng lưới của bạn bao gồm toàn bộ mạng lưới quan hệ của ông ta. Việc này không hề khó đâu. Nếu sếp của bạn đang làm việc với ai đó, thì không khó khăn gì khi mời người đó một chầu cà phê để bạn có thể "tìm hiểu thêm về công việc của họ, hòng hỗ trợ cho họ tốt hơn." Chẳng ai lại từ chối việc đó, và sẽ cảm thấy biết ơn khi bạn bắt đầu giúp đỡ họ.

F) GIÚP ĐỠ CÁC NHÂN VIÊN KHÁC CỦA SẾP

Làm việc này mà không nói ra những cảm giác của bạn với sếp. Họ sẽ muốn thổ lộ mọi chuyện với bạn. Hãy nhớ đến nguyên tắc B ở trên. Đừng để họ thổ lộ gì với bạn. Họ gặp vấn đề gì trong công việc đâu phải chuyện của bạn. Điều này quan trọng lắm. Nhưng hãy giúp đỡ họ, để đến lúc mọi người bắt đầu chỉ tay đổ lỗi, bạn sẽ là người cuối cùng họ bắt bẻ.

G) LÀM QUÁ MỨC YÊU CẦU

Bất kỳ việc gì sếp yêu cầu bạn làm, hãy làm tốt hơn thế. Đây chính là cách để ông ta được thăng chức. Khi bạn sáng tạo hơn và làm quá mức yêu cầu, ông ta nhận được toàn bộ công trạng. Sếp bạn sẽ được thăng chức. Rồi bạn cũng được thăng chức.

H) GIÁ TRỊ THỊ TRƯỜNG CỦA BẠN LÀ BAO NHIÊU?

Chắc hẳn bạn biết câu nói đùa "Lúc nào cũng phải bán?" Đó là một phần sự thật: Lúc nào cũng phải "bán" bản thân! Hãy luôn luôn ứng tuyển vào các công việc mới, vì hai lẽ này. Thị trường việc làm cũng giống như mọi thị trường khác: giá cả được quyết định bởi cung và cầu. Nên bạn sẽ luôn biết được giá trị thị trường của bạn là bao nhiêu. Thông tin là sức mạnh. Lý do thứ hai là việc này sẽ mang lại cho bạn một phương án B tốt đẹp nếu bạn cần phải bỏ

việc. Lý tưởng nhất là bạn rời đi trước khi phải bỏ việc. Ví dụ như làm việc tự do và sản sinh ra nhiều nguồn thu nhập, đến nỗi bạn biết mình có bỏ việc cũng không sao.

G) RỒI, HÃY BỎ VIỆC

Nước Mỹ tập đoàn, dường như ngay từ định nghĩa, đã là một môi trường bóc lột. Họ trả cho bạn ít hơn mức họ kiếm được từ sự phục vụ của bạn. Nên bạn phải đảm bảo chắc chắn rằng nếu bạn rời đi, họ sẽ không thể lợi dụng bạn được, và nếu họ đối xử tồi tệ với bạn, bạn đã có sẵn những lựa chọn khác.

Tại sao điều đặc biệt quan trọng với nữ nhân viên giàu có là trở thành một cỗ máy ý tưởng?

Claudia đang viết đây, xen vào cuốn sách của James thật đáng xấu hổ, chỉ vì một chương này thôi, nhưng là một chương rất quan trọng.

Chúng ta đang ở một thời điểm lịch sử mà ta buộc phải ngưng vờ vĩnh rằng ta không phải là những sinh vật xuất sắc. Chúng ta, nữ giới, cần phải trở thành những cỗ máy ý tưởng, chấm hết. Sức mạnh toát ra từ một bài thực hành đơn giản, là viết 10 ý tưởng tốt hơn và tốt hơn nữa mỗi ngày, chính là món quà ta nợ thế giới này. Ta phải làm chủ tài năng của mình và có điều gì đó để đóng góp vào cái chung. Chúng ta đang ở một vị thế phi thường để gây ảnh hưởng lên những biến đổi của thế giới theo một cách thức nữ tính. Không có chuyện chiến thắng trong những cuộc chơi nhỏ nữa.

Tôi đã nói điều đó trong một bài phỏng vấn trên kênh truyền thanh mới gần đây. Và đương nhiên, theo "phong cách cỗ máy ý tưởng" thực thụ, cuộc trò chuyện đó mời gọi tôi nói thêm và đưa ra mười/ mười một lý do giải thích tại sao với nữ giới (và tất nhiên, cả nam giới, nhưng cụ thể trong trường hợp này là nữ giới), việc trở thành cỗ máy ý tưởng lại quan trọng tới vậy. Lý do là:

1) NỮ GIỚI VẪN BỊ TRẢ LƯƠNG THẤP HƠN NAM GIỚI

Ý tưởng là tiền tệ của thế kỷ 21, như James đã nói bao năm nay, rất đúng, vì các công việc cũ, chế độ hưu trí, hay thậm chí là an sinh xã hội đang ở tình trạng "bất định". Ta không biết chính xác tiền sẽ đến với ta ra sao khi ta bắt đầu trao tặng miễn phí những ý tưởng hay nhất của mình, nhưng phải nhắc lại, trong quá khứ ta cũng không hề biết chính xác điều đó, vì khi làm thế ta đang ở

trong một "công việc", nơi tiền lương rất ít ỏi và cố định. Chưa ai từng giàu nổi theo kiểu đó vì chẳng có mấy giá trị gia tăng ở một công việc cứng nhắc, "nhàm chán".

Tư duy về làm giàu dưới góc độ ý tưởng giúp nâng cấp cả cuộc chơi. Cũng giống như các dàn giao hưởng nhận thêm nhiều nữ giới vào nhóm các nhạc công tài năng từ khi họ bắt đầu tuyển dụng bằng cách lắng nghe nhạc công chơi NHƯNG với một màn hình che kín ngoại hình và giới tính. Ý tưởng tuyệt hảo chính là màn hình che kín ấy, qua đó ta nâng cấp cả sân chơi của mình. Một khi tấm màn những ý tưởng hay đó được kéo lên, ta tăng thêm nhiều giá trị đến nỗi sự kính trọng được đảm bảo, bất chấp giới tính, chủng tộc, xuất thân hay bất cứ định kiến nào khác.

2) HÃY ĐẶT NHIỀU CÂU HỎI HƠN

Tôi sẽ kể bạn nghe một điều khiến tim tôi rạn vỡ khi đọc cuốn Lean In[13] của Sheryl Sandberg. Bà nói rằng những khi bà diễn thuyết, chỉ luôn thấy nam giới giơ tay và đặt câu hỏi. Phụ nữ hiếm khi làm vậy. Tôi không nói chúng ta phải trở thành Giám đốc Tác vụ, hay khởi nghiệp công ty, hay điều hành Facebook, và tôi cũng KHÔNG nói rằng ta phải giống như đàn ông. KHÔNG HỀ.

[13] Đã được dịch và xuất bản tại Việt Nam dưới nhan đề Dấn thân. Tác giả là Sheryl Sandberg, một trong những gương mặt nữ nổi bật nhất làng công nghệ, hiện là Giám đốc Tác vụ của Facebook. (DG)

Tôi chỉ nói rằng ta cần phải giơ cánh tay lên, phát biểu và đặt câu hỏi. Trong cuốn sách The Confidence Code (tạm dịch: Bí quyết tự tin), tôi đọc thấy các nghiên cứu chỉ ra rằng phụ nữ sẽ ứng tuyển vào một vị trí (hoặc đặt câu hỏi) chỉ khi nào họ cảm thấy sẵn sàng 100%.

Tại một hội thảo gần đây, tôi quyết định thực hiện một thí nghiệm. Thay vì hỏi một câu như cách tôi vẫn luôn làm, tôi im lặng và xem điều gì xảy ra, tôi đặc biệt chú ý quan sát hành vi của nữ giới trong phòng. Liệu họ có đặt câu hỏi? Không một phụ nữ nào giơ tay lên xin hỏi. Không một ai. Họ có rất nhiều cơ hội như thế. Còn nam giới thì ngược lại, theo đúng nghĩa đen, họ nhảy lên ghế theo kiểu rất lố, rồi giơ cánh tay cao như thể đang vẫy chào ai trên sân ga tàu vậy.

Giờ, để nói cho rõ, nữ giới có đặt một số câu hỏi, nhưng chỉ khi chúng ta được chia thành các nhóm gồm 30 người hoặc ít hơn,

chứ không phải khi cả hội trường 250 người nhìn vào. Đến lúc đó, chỉ toàn là đàn ông đặt ra câu hỏi.

Nam giới ứng tuyển vào một công việc nếu họ cảm thấy đã sẵn sàng 70%! Và đặt ra một câu hỏi khi thậm chí họ chẳng nghĩ ra câu nào, như tôi chứng kiến trong cuộc thí nghiệm nhỏ tại buổi hội thảo hôm đó. Đây là điều tôi đã cảm nhận được bấy lâu, và đó là lý do tại sao những ngày gần đây tôi thường ĐẶT CÂU HỎI. Mọi lúc. Ngay cả khi tôi không rõ mình sắp hỏi điều gì.

Giống như tôi đã làm trong một cuộc hội thảo nữa, một thí nghiệm khác, tôi đặt ra thật nhiều câu hỏi. Một lần tôi còn giơ tay lên trong khi chưa rõ mình sẽ hỏi gì. Nhưng tôi có câu hỏi thật, và câu hỏi đó nảy ra giữa khoảnh khắc tôi giơ cao tay và vị diễn giả chọn tôi.

Quả thực là một cuộc cách mạng với chúng ta, khi giơ cao cánh tay, để hỏi, để chấp nhận liều lĩnh, để mạnh mẽ can đảm. Bởi nếu không, giọng nói của chúng ta sẽ chìm nghỉm giữa cuộc đối thoại.

Ta đang sống trong một thời đại mà những cô gái trẻ bị bắn vì họ muốn học đọc, học viết.[14] Đó là lý do tại sao tôi cảm thấy điều này thật quan trọng: một người phụ nữ phải được sống ở một nơi tương đối hòa bình, phải dự phần, phải tham gia, phải Dấn thân.

[14] Ý tác giả nhắc đến Malala Yousafzai, một nữ sinh Pakistan sinh năm 1997. Từ năm 11, 12 tuổi, Malala đã tích cực vận động đòi hỏi quyền giáo dục cho nữ giới dưới chế độ Taliban khắc nghiệt. Tháng 10 năm 2012, trên xe buýt từ trường về nhà, Malala đã bị xả súng vào đầu và cổ, bị thương nặng, nhưng sau đó may mắn được chữa trị và hồi phục. Malala được trao tặng Nobel Hòa bình năm 2012 và là nhân vật trẻ nhất nhận được giải thưởng danh giá này. (DG)

Những câu hỏi thoạt đầu có thể hơi tệ, nhưng có sao đâu, chỉ là luyện tập thôi mà. Cũng giống như liệt kê mười ý tưởng mỗi ngày để khiến cơ bắp ý tưởng linh hoạt và luôn ở tình trạng tốt, hỏi mà không biết rõ, chỉ đơn thuần vì niềm háo hức tham gia, rốt cuộc cũng sẽ dạy ta cách đặt những câu hỏi hay hơn, tìm kiếm câu trả lời, để làm rõ những gì ta chưa hiểu, và đánh mất nỗi sợ bị bẽ mặt.

3) SỰ BIẾN ĐỔI LÂU ĐẾN THẤT VỌNG, NHƯNG TIỀM NĂNG RẤT LỚN

Khi cuốn sách được phát hành, một vài người đã bắt đầu liệt kê ý tưởng cùng tôi, nhiều người còn chia sẻ ý tưởng (hằng ngày trên

Twitter). Tôi nghe nói có người đã gửi 10 ý tưởng đến một lễ hội âm nhạc, và ban tổ chức đã mời anh đến hỗ trợ họ trong các nỗ lực gọi vốn cộng đồng. Tôi cũng đã gửi 10 ý tưởng đến 99Designs vì tôi đã sử dụng dịch vụ của họ ba lần trong ba tháng và có đủ trải nghiệm để biết họ có thể cải thiện những điểm nào.

Vị CEO viết cho tôi một lá thư ngay trong tuần đó, bức thư còn nguyên vài lỗi chính tả, chắc hẳn anh là một người bận rộn:

Xin chào. Tôi là CEO của 99designs và tôi muốn chị biết rằng chúng tôi thực sự trân trọng phản hồi chu đáo của chị. Chúng tôi đã ngay lập tức có những thay đổi nhằm đạt được sự trao đổi thông tin tốt hơn, chúng tôi đang tích cực tuyển thêm các chuyên viên hỗ trợ khách hàng để đảm bảo ai cũng nhìn thấy một ô cửa sổ trò chuyện khi cần thiết (vào giờ cao điểm, đôi khi ô trò chuyện không hiện lên với một số người dùng.)

Chị có hài lòng với thiết kế cuối cùng của bìa cuốn sách không? Liệu chúng tôi có thể giúp gì thêm cho chị? Chúng tôi thực sự vui mừng được hỗ trợ chị theo bất cứ cách nào, và một lần nữa xin cảm ơn vì tình cảm gắn bó của chị... Chúng tôi luôn nỗ lực cải thiện, và những phản hồi như của chị giúp chúng tôi thực hiện việc đó hữu ích hơn. Xin trân trọng cảm ơn.

Sau đó chúng tôi có vài cuộc trò chuyện, và tôi cảm ơn vì anh đã lắng nghe. Vị CEO nói với tôi rằng anh sẽ nói chuyện với nhân viên và chia sẻ danh sách ý tưởng với họ. Giờ, chủ đích của việc này là để thấy mọi thứ lâu đến thất vọng thế nào.

Có thể bạn sẽ nói: "Thôi nào, lá thư là cái gì chứ, có phải tiền đâu." Và có thể bạn đúng. Nhưng đây chính là cách thế giới ngày nay vận động. Ta gửi đi ý tưởng, ta thêm "sát thực, có tính khả thi và có giá trị tốt" vào những thứ khác, và khởi đầu là một lá thư cảm ơn, tiếp theo đó có thể là một lời mời tới gặp và trò chuyện với nhân viên (đó là chuyện đã xảy ra với James và Amazon, họ mời anh bay tới Seattle tới hai lần), và rồi cứ thế, các mối quan hệ được xây dựng. Bạn gặp những người mới, bạn có ý tưởng mới, bạn nảy ra những ý tưởng HAY HƠN. Ta không cần nhìn thấy kết quả cuối cùng; ta chỉ cần liệt kê mười ý tưởng ngay hôm nay. Nó sẽ tích tụ rất nhanh.

Ví dụ, cuốn sách Tôi lựa chọn chính mình và gần đây nhất là The Choose Yourself Guide to Wealth của James đã được làm phiên bản bìa cứng (một việc Amazon không bao giờ thực hiện với những tác giả tự xuất bản) – chỉ vì anh không ngừng gửi cho họ

những ý tưởng hay.

Đó là cách để phần "TIỀM NĂNG CỰC LỚN" xảy ra... tích lũy dần dần, không phải một đường thẳng băng. Đó không phải thứ bạn "trông chờ xảy ra". Đó là một đường xoáy trôn ốc đi lên, ngoằn ngoèo, bất tận. Đó là hình dạng của quỹ đạo biến đổi những ý tưởng hay và góp phần biến đổi thành tiền bạc vào thời nay.

4) THOÁT KHỎI NỖI TRẦM UẤT

Hè năm ngoái tôi đến Thái Lan và trải qua một cơn trầm uất đột ngột tôi thường mắc phải. Tôi rất sốc vì sau khi đo mạch, Paul Dallaghan khuyên tôi áp dụng pranayama[15], khuyến khích hít thở "dương" (bằng lỗ mũi bên phải), tôi không muốn đi vào chi tiết vì "đơn thuốc" khá riêng tư, nhưng tôi thấy ngay KẾT QUẢ. Chúng ta, những người phụ nữ, thường có xu hướng "chấp nhận, thiên về âm tính, muốn được kết nối, muốn được ưa thích". Tất nhiên là không phải tất cả chúng ta. Tôi biết một số phụ nữ toát ra rất nhiều năng lượng "dương". Tôi chỉ đang nói trên phương diện bản thân thôi, và theo kinh nghiệm cá nhân, năng lượng nữ tính của tôi mang tính đất, trong khi năng lượng của nam giới thiên về khí nhiều hơn.

[15] Kỹ thuật kiểm soát hơi thở trong yoga, giúp tạo thành thói quen thở chậm và sâu.

Trong trường hợp của tôi, tôi cần kích hoạt phần chủ động trong não bộ của mình, đặc biệt là khi tôi cảm thấy trầm uất. Tôi thấy thật dễ chịu khi được viết lách vào buổi sáng, đọc tạp chí và cắt dán, nhưng 10 ý tưởng một ngày lại thu hút tâm trí tôi theo cách hoàn toàn khác. Nó bắt tôi vận hành theo một cách thức lạ lẫm so với bản chất âm thầm chấp nhận.

Liệt kê 10 ý tưởng mỗi ngày kết nối tôi với nguồn năng lượng "tôi có thể giúp được gì" theo cách thức thực tiễn, quyết liệt và thiên về dương tính.

Như bạn có thể đã để ý thấy, biến bụi thành vàng chẳng là gì khi so sánh với việc biến đổi năng lượng của chúng ta từ suy nghĩ "những thứ này chán chết!" sang "tôi có thể giúp được gì", vì đó chính là mức tốt nghiệp ngành giả kim. Đó chính là biến đổi thực sự và quyền năng. Chúng ta tự giải thoát bản thân bằng cách trở nên lành mạnh trong mọi lĩnh vực cuộc sống, tự chăm sóc bản thân và liệt kê 10 ý tưởng mỗi ngày.

5) HÃY NHỚ TỰ TẶNG CHO BẢN THÂN

Khi đưa ra 10 ý tưởng mỗi ngày, ta sẽ gặp phải những ngày bế tắc. Cuộc sống khó khăn khôn lường và nhiều chuyện phát sinh. Là phụ nữ, ta có xu hướng muốn được giúp đỡ, xoa dịu và trao tặng.

Đây là một phẩm chất nữ tính tuyệt vời. Nhưng một điều vô cùng quan trọng ta phải nhớ rằng tự xoa dịu, giúp đỡ và trao tặng bản thân là điều căn bản. Nên ta có thể bỏ qua việc liệt kê 10 ý tưởng trong những ngày cuộc sống bỗng đảo lộn. Nhưng ta có thể tiếp tục việc đó vào sáng hôm sau, vì các ý tưởng rất quan trọng.

Bất cứ khi nào cảm thấy chán nản, tôi lập tức nghĩ đến việc liệt kê 10 điều tôi có thể làm. Tôi bắt đầu từ những ý tưởng lố bịch nhất (vì không hề có ý tưởng nào là lố bịch, chỉ là ý tưởng thôi mà, đừng phán xét). Thường thì thông qua đó, tôi cho phép bản thân mình rút ra được vài ý tưởng thực sự hay. Hãy nhớ: Ý tưởng có thể cứu mạng chúng ta. Ý tưởng cứu vớt những ngày căng thẳng. Ý tưởng có thể cứu vãn các mối quan hệ. Ý tưởng có thể giúp chúng ta và mọi người quanh ta nữa.

6) LÒNG TIN

Đây là một thứ khá rắc rối với nữ giới. Luôn có tình trạng bất cân bằng trong cách ta nhìn nhận mọi việc, bất kể ta có thừa nhận điều đó hay không. Trường Harvard đã tổ chức một nghiên cứu cho hai nhóm phụ nữ làm một bài kiểm tra Toán. Nhóm đầu tiên phải khai GIỚI TÍNH trước khi kiểm tra, nhóm thứ hai phải khai CHỦNG TỘC. Trong cả hai nhóm đều có phụ nữ châu Á. Thử đoán xem nhóm nào đạt kết quả tốt hơn?

Chính là nhóm "châu Á" thay vì nhóm "phụ nữ", vì "phụ nữ châu Á rất giỏi Toán." Chúng ta đều biết thực tế này mà, phải không nào?

Các khuôn mẫu này CÓ TỒN TẠI. Chối bỏ chúng cũng chẳng ích gì. Thừa nhận thì tốt hơn, vì chí ít ta biết ta đang phải xử trí với điều gì. Với "lòng tin", các khuôn mẫu biểu hiện ra sao? Xem nào, bạn đã bao giờ nảy ra một sáng kiến, bày tỏ nó và sau đó một người khác (có lẽ là nam giới) tranh lấy và sử dụng nó như thể là của anh ta? Chuyện này xảy ra với tôi không chỉ một, mà rất nhiều lần. Tôi thấy chính tôi phải có trách nhiệm chỉ ra rằng đó là sáng kiến CỦA TÔI, không phải vì tôi muốn tỏ ra mình "giỏi giang hơn", mà để trấn an CHÍNH TÔI, để giành lại cảm giác tự tin vào chính mình.

Lần gần đây nhất tôi gặp chuyện này xảy ra với một chuyên gia

marketing nổi tiếng. James và tôi dùng bữa sáng với anh ta, anh ta chỉ lặp lại sáng kiến của tôi, giật lấy và biến thành của mình. Tôi nghe mà không tin nổi, tôi nghĩ tôi còn biểu hiện ra mặt mà không được để ý. Rồi tôi chậm rãi, nhưng xác quyết chỉ ra rằng chính tôi mới là người nói ra đúng câu đó chỉ mới năm phút trước. Thật bẽ bàng, thật khó chịu và thật bất thường. Liệu tôi có thèm bận tâm không? Không! Đã đến lúc tôi làm chủ tài năng của mình. Đã quá đủ những lần để mọi thứ trôi đi như chẳng có chuyện gì.

Tôi nhận thấy việc đưa ra 10 ý tưởng mỗi ngày mang lại cho tôi lòng tin cần thiết để tin tưởng vào những lời phát ra từ miệng mình. Cũng phải nói luôn, như thế không có nghĩa là tôi biến thành một người nhỏ nhen. Nếu lỡ nói điều gì đó vượt quá giới hạn, tôi có thể thừa nhận mình đã sai. Tôi đã sai phạm nhiều lần và không ngại mở lời xin lỗi, nhưng trở thành một cỗ máy ý tưởng giúp tôi xác định được khi nào mình chắc chắn, tự trong tâm can, rằng tôi đang nói điều đúng đắn và khi bạn có được lòng tin như thế, khi bạn biết thứ gì đó phù hợp với mình, khi đó không ai có thể ngăn cản bạn.

7) ĐAM MÊ CỦA TÔI LÀ GÌ? NGAY HÔM NAY?

Tôi bật cười khi thấy có người hỏi trên Quora: "Làm sao tôi biết mục đích cuộc đời mình là gì?" Chẳng ai biết được điều đó. Kể từ lúc chào đời, tôi đã có ít nhất tám "cuộc đời". Từ hồi 15 tuổi tôi đâu thể tuyên bố: "Tôi sẽ trở thành một cây viết suốt đời." Mọi chuyện không diễn ra như thế. Giờ đây tôi đang là người chủ trì chương trình phát thanh, một tác giả viết sách, đồng sở hữu một công ty phát triển nhanh, giám đốc sản xuất sự kiện, sản xuất video, một cây viết blog, một giáo viên yoga, một cỗ máy ý tưởng... Mà với cỗ máy ý tưởng, MỤC ĐÍCH thay đổi cứ mỗi sáu tháng một lần, vì khi bắt đầu đưa ra danh sách những điều ta có hứng thú, cuộc sống của ta cũng bắt đầu thay đổi.

Khi ta chú tâm xem điều gì thổi bùng lên ngọn lửa tự bên trong thì cuộc đời không có lựa chọn tự nguyện nào khác, ngoài dẫn dắt ta theo hướng nào ta cảm thấy say mê... NGAY HÔM NAY.

8) HÃY THẢ LỎNG BẢN THÂN

Tuần trước tôi nghe thấy một người phụ nữ xinh đẹp có bốn con nói rằng chị chưa thúc đẩy bản thân hết mức. Chị vừa mới luyện hai tiếng đồng hồ toàn động tác yoga khó. Tôi buộc phải lên tiếng hỏi: "Chị có lắng nghe bản thân không đấy?"

Tôi không cạnh khóe, tôi chỉ đang khích lệ chị. Tôi nghĩ bất cứ người phụ nữ nào có bốn con đều là một siêu anh hùng, chấm hết. Do đó, nói về chuyện "thả lỏng bản thân", hãy luôn nhớ rằng phần lớn thời gian ta làm mọi việc mà nam giới vẫn làm, cảm nhận tất thảy những căng thẳng đó, vậy mà vẫn dọn giường và nấu bữa sáng. Ý tưởng giúp chúng ta nhận ra trí lực, phần cống hiến, khả năng biến đổi và cả những thành quả ta mang tới thế giới. Và nếu khi nào bạn cần vỗ lưng an ủi, hãy làm thế này:

Liệt kê "NHỮNG VIỆC MÌNH ĐÃ LÀM" hôm nay

Liệt kê tất cả những việc bạn ĐÃ LÀM, HÔM NAY

Bạn SẼ PHẢI CHOÁNG ĐẤY. Xin cam đoan.

9) KHI MỌI THỨ SỤP ĐỔ

Khi mọi thứ sụp đổ, như chúng vẫn vậy, thì việc có một cơ bắp ý tưởng chắc khỏe cho phép trí tuệ của năng lượng nữ tính thay đổi góc nhìn, để thấy được sức mạnh của ta nằm ở đâu. Nó giúp ta trấn an bản thân rằng, việc này rồi cũng sẽ qua thôi. Và không có điều gì bằng được liệt kê "10 ý tưởng" cho một vấn đề nào đó, bởi việc này giúp ta thấy được những cách nhìn nhận vấn đề khác nhau, và nhờ thế, ta chuyển dịch nhận thức của mình.

10) KHÔNG PHẢI LÚC NÀO CŨNG NHÚN NHƯỜNG

Tôi kết hôn với một người đàn ông mạnh mẽ và tôi có thể thấy chuyện gì xảy ra khi tôi tỏ ra nhỏ nhoi, không quan trọng, và cả những gì xảy ra khi tôi mạnh mẽ, như một người ngang hàng, thậm chí đôi khi như một người thầy thông thái. Mọi thứ hiệu quả hơn, dẫn tới hòa thuận và thăng bằng khi tôi đứng ở chính tâm lửa của quyền năng bản thân và làm chủ nó.

Lấy ví dụ, hôm qua tôi đã nảy ra một sáng kiến kinh doanh tuyệt vời. Dù không đầu tư vào đó, nhưng tôi rất thích ý tưởng ấy, nên đã kể với James về sáng kiến đó. Anh nói không nhất thiết phải làm vậy vì công ty chúng tôi đang điều hành vẫn mang lại nguồn tiền ổn định. Câu nói đó khiến tôi khó chịu, mà tôi không thể giải thích tại sao.

Sau một hồi suy nghĩ, tôi nhận ra ý nghĩa thực sự trong câu nói của James là: "em không cần phải làm vậy." Do đó tôi bảo James: "Anh này, khi em nói ra một sáng kiến, anh hãy khích lệ em được không, thay vì bảo rằng em không cần phải làm vậy." James hiểu ra ngay lập tức. Anh đáp không hề có ý dập đi ý tưởng của tôi,

nhưng anh hiểu tại sao nó lại gây tác động như thế với tôi. Rồi James nói ý tưởng đó rất hay, và anh có ý này khiến nó thú vị hơn nữa. Liệu tôi có bắt tay vào thực thi ý tưởng đó không? Tôi không biết, nhưng tôi thấy khá hơn nhiều khi biết có thể đẩy sáng kiến đi xa thêm nữa và khiến nó phát triển hơn nhờ sự giúp đỡ của James, thay vì bỏ mặc với câu nói "em không cần phải làm vậy."

Và điều đó khiến mối quan hệ giữa tôi với James sâu sắc hơn. Chính những cuộc trò chuyện thế này khiến tôi có cảm giác mình là một đối tác đích thực, một người phụ nữ mạnh mẽ và tôi được là chính mình.

Khi tôi tin vào ngôn từ của mình nhưng vẫn đủ khiêm nhường để nhận ra rằng tôi không nhất thiết phải biết tất cả mọi thứ, khi đó tôi đang phát huy những thế mạnh của mình. Tôi đang vinh danh trí tuệ nữ tính trong mình, thứ quyền năng được ban cho tôi khi là một phụ nữ.

Tôi không phải thiên tài, nhưng là phụ nữ, tôi cũng quyền năng ngang bằng – nếu không muốn nói đôi khi còn vượt cả năng lượng nam giới. Đã đến lúc phái nữ chúng ta đưa tiếng nói của mình lên hàng đầu, để lên tiếng, để khiến ý tưởng của mình có trọng lượng, và để thực hiện những việc chúng ta phải làm.

Ta có thể nâng cấp cuộc đối thoại. Ta có thể đưa nó lên một nấc mới, từ chỗ tán chuyện tầm phào thành thứ gì đó thực sự đáng kể, đến chỗ ta sẽ làm chủ quyền năng như thế nào? Làm thế nào để ta có thể giúp đỡ lẫn nhau, giữa chị em phụ nữ (và cả nam giới nữa). Làm thế nào để ta tử tế hơn với nhau? Làm thế nào để ta vượt khỏi những trở ngại ngăn cản trí tuệ nữ tính của ta?

11) VUI VẺ

Mấy tuần trước, tôi lại gặp một đợt trầm uất. Tôi mua một cuốn audio book của Ellen DeGeneres, Seriously I'm Kidding[16]. Cuốn sách này làm tôi thấy khá hơn.

[16] Đã được Alpha Books xuất bản dưới nhan đề Tin tôi đi tôi đang nói nói dối đấy.

Phụ nữ chúng ta rất tuyệt trong khoản hài hước bởi ta phải như thế. Tôi để ý thấy một điều khi lắng nghe Ellen, cô sẽ nói một câu ngẫu nhiên, rồi đột nhiên nó trở nên rất "điên". Ví dụ, cô sẽ nói:

Không có người phụ nữ nào hoàn hảo… trừ Penelope Cruz.

Luôn có một chỗ ngoặt hài hước như thế. Tôi không bao giờ được cười nhiều như khi ở cùng một nhóm phụ nữ tin tưởng lẫn nhau. Chúng ta là những người hóm hỉnh. Đó là lý do tôi tiến cử cuốn sách này (audio thì hay hơn), vì ta có thể đem khiếu hài hước xuất sắc của ta chia sẻ với thế gian!

NHỮNG CUỐN SÁCH KHUYÊN ĐỌC

- LEAN IN
- SERIOUSLY I'M KIDDING
- BECOME AN IDEA MACHINE
- THE CONFIDENCE CODE
- BOLD

Chỉ một điều cần làm

Claudia đã khám phá ra bí mật của MỘT ĐIỀU. Không phải tôi. Tôi mong cô ấy sẽ không giận vì tôi đang viết về vấn đề này chứ không phải cô ấy.

Khi bạn khám phá ra điều gì đó, bạn muốn là người đầu tiên viết về nó. Tôi không trách cô ấy được.

Claudia đã dự một buổi hội thảo, cố dằn cánh tay lại và để ý thấy không một phụ nữ nào giơ tay, trong khi rất nhiều nam giới làm như vậy.

Chuyện là thế này. Đa phần nam giới đều đặt những câu hỏi ngớ ngẩn. Nhưng cũng có một số đặt ra những câu hỏi hay. Nguyên nhân nữ giới không giơ tay (theo lý thuyết của Claudia) là họ có nỗi sợ lớn hơn nam giới rằng họ sẽ đặt ra những câu hỏi ngốc nghếch.

Đến buổi hội thảo sau, vừa tới lúc thính giả đặt câu hỏi, Claudia đã giơ tay ngay.

"Khi tôi giơ tay, tôi còn chẳng biết mình sẽ nói gì. Tôi chỉ giơ tay thôi, và phát hiện ra mình cuối cùng cũng nghĩ ra câu hỏi."

Cô ấy giơ tay nhiều đến nỗi người ta bắt đầu bật cười, cô liên tục được mời hỏi và đặt ra những câu hỏi hay. Cô thật nổi bật.

Tôi cũng gặp khó khăn với việc giơ tay. Tôi sợ phải trò chuyện ở bữa tối. Tôi buộc phải ép bản thân nói lớn hơn để người khác còn nghe thấy.

Nên điều này cũng áp dụng với chính bản thân tôi. Và tôi chắc rằng, cả nhiều nam giới nữa.

Claudia đã kể câu chuyện này tại một sự kiện gần đây mà tôi diễn

thuyết. Tôi nói ngay sau cô. Khó mà bắt kịp cô trong một buổi trò chuyện.

Bạn thử đoán xem? Mọi phụ nữ đều giơ tay để đặt câu hỏi. Họ giơ tay cực nhanh. Những câu hỏi rất hay. Tôi thích vô cùng.

Tôi phát hiện ra có nhiều phụ nữ tin vào những điều như "Luật hấp dẫn" hơn nam giới. Thật ra, tôi biết điều này là có thật. Tại các buổi hội thảo có sự góp mặt của những tác giả viết về "Luật hấp dẫn", phần lớn người tham dự là nữ giới.

Chúng ta đến buổi hội thảo đó vì những người tổ chức đã xuất bản một cuốn sách mà chúng ta viết. Với Luật hấp dẫn, bạn không cần phải giơ tay. Bạn chỉ cần suy nghĩ về mọi điều.

Giơ tay và đặt câu hỏi thật là một gánh nặng, trong khi ta chỉ cần suy nghĩ! Luật hấp dẫn chính là xiềng xích cột chặt cánh tay mọi người.

Bạn chỉ có thể tạo ra sự khác biệt trong đời khi bạn dám nổi bật. Khi bạn không sợ ra khỏi vùng an toàn của mình.

Đây chính là nơi tồn tại cả kẻ ngốc lẫn thiên tài. Tôi không biết mình sẽ trở thành gì mỗi lần tôi đi đến đó. Nhưng tôi hy vọng mình không bao giờ quên mê cung những đường ngang lối tắt để đến đó.

Suốt cả ngày, chúng ta đều gắng sức kể câu chuyện nội tâm của mình. Ta đeo mặt nạ, ta nhảy múa, ta mong rằng câu chuyện ta kể ra vừa khít với câu chuyện về con người thật của chúng ta.

• THẬT ĐÁNG SỢ KHI MỌI CẶP MẮT ĐỀU ĐỔ DỒN VÀO TA

• KHÔNG BIẾT VIỆC GÌ SẼ XẢY RA. CÓ THỂ SẼ BIẾN THÀNH KẺ NGỐC. THẬT ĐÁNG SỢ.

• KỂ CÂU CHUYỆN VỀ CON NGƯỜI THỰC SỰ CỦA TA VÀ ĐỂ MỌI NGƯỜI NHÌN THẤY NÓ. THẬT ĐÁNG SỢ.

Hãy giơ cao cánh tay, giữ như vậy cho đến khi nó được nắm lấy và bạn được nâng lên.

Bị cuốn đi giữa những cái đầu khác, quá khiếp sợ nên chẳng thể kể câu chuyện của mình, quá kinh hãi đến mức chẳng thở nổi, cho đến khi, rốt cuộc, chúng chìm nghỉm xuống đáy lịch sử, những câu chuyện của họ vĩnh viễn không bao giờ được kể.

Nhân viên giàu có tinh thông kỹ năng mới như thế nào?

Bạn có hài lòng với cuộc sống của mình? Bạn có đến chỗ làm và biết rõ mình có thể làm tốt hơn nữa? Biết rằng có những năng lực độc đáo trong bạn có thể biến bạn trở nên vĩ đại và tài giỏi nhất thế giới? Phần này sẽ tập trung vào việc đạt tới trình độ bậc thầy, đồng thời giải thích tại sao không đạt tới mức bậc thầy theo quan niệm truyền thống thì cũng chẳng sao. Bạn có thể tự định nghĩa nó, mà không sử dụng những định nghĩa người khác đưa ra. Nói cách khác, là một "kẻ thất bại" cũng chẳng sao.

Đã có rất nhiều cuốn sách viết về chủ đề này. Nếu bạn muốn đọc cả một cuốn sách về điều này, hãy tìm đọc cuốn Mastery (tạm dịch: Trình độ bậc thầy) của Robert Greene (hoặc nghe chương trình phát thanh tôi thực hiện với ông). Còn có cuốn The Outliers[17] của Malcolm Gladwell. Nhưng không khó khăn đến thế đâu, đa phần chúng ta, ngay cả chính tôi nữa, sẽ không trở thành bậc thầy lão luyện ở bất cứ lĩnh vực nào. Tôi thử rồi. Tôi đã thử với cờ vua. Tôi đạt đến hạng "kiện tướng" nhưng điều đó đâu có nghĩa gì. Tôi sẽ chẳng bao giờ đạt đẳng cấp thế giới với cờ vua. Tôi cũng thử với chuyện viết lách. Tôi đã viết suốt chừng hai chục năm. Nhưng tôi biết rất nhiều người nằm trong số những tên tuổi hàng đầu thế giới trong lĩnh vực của mình. Tôi đã đọc mọi cuốn sách. Tôi đã trò chuyện với mọi người và mổ xẻ những điều họ cho rằng đã đưa họ tới trình độ bậc thầy. Tôi đã gây dựng và bán lại các công ty cho những người là bậc thầy trong địa hạt của mình. Nên chí ít tôi cũng nhận định được ai là bậc thầy và họ làm gì. Hãy ngẫm nghĩ thêm về điều này, nhưng dựa trên kinh nghiệm của riêng tôi và kinh nghiệm của những người tôi đã từng tương tác, dưới đây là các yếu tố tạo nên trình độ bậc thầy.

[17] Đã được Alpha Books xuất bản với nhan đề Những kẻ xuất chúng.

A) TÀI NĂNG

Tôi ghét phải nói điều này, nhưng tài năng đúng là một nhân tố. Có một truyền thuyết thế này: ai cũng có tài năng trong ít nhất một lĩnh vực và bạn chỉ cần tìm ra nó. Không phải vậy đâu. Đa phần chúng ta đều không thực sự tài năng trong việc gì. Đa phần mọi người đều có thể làm khá tốt việc gì đó. Ví dụ như Tim Ferris chỉ ra trong cuốn The Four Hour Chef (tạm dịch: Đầu bếp bốn giờ) cách bạn có thể trở thành một đầu bếp tương đối khá qua bốn giờ luyện tập. Tôi đã thử các kỹ thuật anh đưa ra và trong bốn giờ, tôi nấu được vài món khá ngon. Cảm ơn Tim nhé. Nhưng ở buổi ra mắt cuốn sách của Tim, anh tổ chức một bữa tối trong đó mỗi món (chừng tám món) lại được một đầu bếp riêng thực hiện. Một trong số các đầu bếp mới tầm tám tuổi và món ăn của cậu bé có lẽ là ngon nhất. Cậu bé ấy sẽ trở thành bậc thầy một ngày nào đó. Đó chính là tài năng.

Khi xếp hạng cờ vua của tôi đạt mức cao nhất vào năm 1997, tôi đã chơi trong một giải đấu, so tài với một cô gái tên là Irana Krush, Krush nghĩa là "nghiền nát" – thật thích hợp. Cô bé thực sự nghiền nát tôi sau khoảng 25 nước cờ. Sau trận đấu cô bé bảo tôi, "Có lẽ nước đi tượng vào B4 của chú hơi yếu với cháu." Cô bé nói đúng. Cô bé mới 13 tuổi. Tôi thôi không còn chơi cờ trong các giải đấu ngay sau khoảnh khắc đó, giờ tôi chỉ chơi khi đang nghe điện thoại của mọi người thôi. Cô bé có tài năng. Giờ đây, Irina Krush là một trong nữ kỳ thủ cờ vua trẻ nhất thế giới.

B) LÀM THẾ NÀO BẠN KHÁM PHÁ XEM MÌNH CÓ TÀI NĂNG GÌ?

Tôi nghĩ có hai phương pháp.

i) Lấy ra một tập giấy

Liệt kê tất cả những gì bạn thích làm từ hồi sáu tuổi cho đến 18 tuổi, trước khi cuộc đời bạn bị đóng khung bởi trường đại học, các mối quan hệ, công việc tệ hại, thế chấp, con cái, trách nhiệm chồng chéo, chán ghét bản thân... Một lần tôi nói chuyện với Lewis Howes trên chương trình phát thanh của tôi. Anh có nhắc chuyện từng luôn muốn trở thành một vận động viên từ khi còn nhỏ xíu. Anh cũng kể đã sử dụng các kỹ năng tạo lập mạng lưới từ bé để tự giúp mình giải quyết những rắc rối trong học tập. Anh đã tìm ra hai tài năng này và trở thành bậc thầy ở cả hai. Thường thì, chính sự kết hợp hai tài-năng-thứ-yếu này lại biến bạn trở thành bậc thầy duy nhất trong một lĩnh vực. Tôi không biết mình tinh

thông điều gì, nhưng từ hồi bé xíu, tôi đã mê viết lách, các trò chơi, và bất cứ thứ gì dính đến kinh doanh. Có lẽ ngày nào đó tôi sẽ trở thành bậc thầy cũng nên.

ii) Đi đến hiệu sách

Hãy tìm một chủ đề bạn sẵn lòng đọc 500 cuốn sách xoay quanh nó. Nếu bạn nóng lòng được đọc ngay 500 cuốn sách về đan lát, rất có thể bạn có tài năng về đan lát thật. Hãy lưu ý rằng, không có tài năng gì cũng không sao cả. Ta đâu có được đưa xuống trần gian này để giỏi đan lát. Bạn có biết tại sao chúng ta lại hiện hữu trên Trái đất không? Tôi mong là bạn biết, vì bạn có thể nói cho tôi rõ. Nhưng khả năng là thực sự không có lý do nào hết.

Suy cho cùng, chúng ta là sự kết hợp từ tất cả trải nghiệm của ta, tất cả những gì chúng ta thích thú, tất cả những gì ta bỡn cợt tán tỉnh. Và sự kết hợp đó, trong mắt người khác, trông như thể một đống rác. Hãy chơi với đống rác của bạn và tận hưởng nó. Nếu có thể làm được điều đó, bạn nằm trong top 0,00001% rồi đấy.

C) BỐN GIỜ MỖI NGÀY

Không có gì bí hiểm trong chuyện mọi cuốn sách của Tim Ferriss đều có cụm "Bốn giờ." Tôi đã hỏi mọi bậc thầy tôi từng gặp, trong mọi lĩnh vực, xem mỗi ngày họ bỏ ra bao nhiêu thời gian để rèn luyện sở trường của mình. Họ không hề đưa ra câu trả lời theo tiêu chuẩn của những doanh nhân Thung lũng Silicon: "Tôi làm việc 20 giờ một ngày và nếu không phải đi ngủ, tôi sẽ làm liền tù tì 30 giờ một ngày luôn." Bạn chẳng thể giỏi chuyện gì nếu phải làm việc đến 20 giờ một ngày. Thật ra, nếu đấy là thời gian bạn tập trung vào CHỈ MỘT việc, chắc hẳn bạn đang gặp vấn đề gì đấy nghiêm trọng lắm rồi.

Câu trả lời điển hình là: "Tôi chuyên chú bốn giờ mỗi ngày." Anatoly Karpov, cựu vô địch cờ vua thế giới nói thời gian tối đa anh nghiên cứu cờ vua là ba tiếng một ngày. Đó là người từng vô địch thế giới đấy nhé. Khi không phải đấu giải, anh sẽ dành cả ngày để tập thể thao, học ngoại ngữ, làm những việc khác để tự cân bằng cuộc sống của mình.

D) LỊCH SỬ

Trong bất cứ lĩnh vực nào bạn muốn thành công trong cuộc sống, bạn buộc phải nghiền ngẫm lịch sử. Mọi tác phẩm nghệ thuật đều được sáng tạo trong bối cảnh nào đó. Nếu giờ ai đó viết ra bản Giao hưởng số Năm như Beethoveen, chắc chắn anh ta sẽ bị cười nhạo,

bởi nó không phù hợp với bối cảnh âm nhạc hiện thời, dù vẫn được coi là kiệt tác.

Andy Warhol đã thử rất nhiều loại hình nghệ thuật khác nhau trước khi quyết định rằng vẽ các hộp súp Campbell's là phù hợp nhất với thời điểm bấy giờ.

Trong bất cứ môn thể thao nào, nghiên cứu lịch sử để biết các nhà vô địch thế giới trước đây đã chơi và huấn luyện ra sao đóng vai trò thiết yếu để khám phá ra xem bạn có thể nâng cấp cách chơi và luyện tập như thế nào. Trong bất cứ ngành kinh doanh nào, nghiên cứu lịch sử của ngành, lai lịch của các vị giám đốc tiền nhiệm, thành công và thất bại của những người đi trước bạn, là yếu tố cực kỳ quan trọng để tinh thông ngành kinh doanh ấy. Ví dụ, tôi mời Greg Zuckerman lên chương trình phát thanh, nói chuyện về sự hồi sinh của ngành khoan dầu ở nước Mỹ. Ai cũng cho là nước Mỹ đã cạn dầu từ những năm 1970. Và giờ thì thành phố phát triển nhanh nhất ở Mỹ là Williston, Bắc Dakota và Mỹ chắc hẳn sẽ trở thành một nước xuất khẩu năng lượng tinh chế vào năm 2020. Đây không phải là quan điểm chính trị về công nghệ khai dầu bằng thủy lực. Đó chỉ đơn thuần là thực tế đang diễn ra mà thôi.

Nếu tôi có chút hứng thú với công nghệ phá vỡ thủy lực, tôi sẽ nghiên cứu tất tật về cách thức khoan mỏ dầu từ những thập niên 1920, 1950, 1970. Những người khai mỏ đầu tiên đã tìm thấy giếng dầu ra sao. Những loại công nghệ nào đã được áp dụng. Lịch sử của công nghệ đó ra sao, người ta đã cải tiến thế nào, lịch sử của địa chính trị quanh việc khai mỏ dầu thế nào… Ẩn trong đó là con đường dẫn tới sự giàu có. Không phải cho tôi, vì tôi hoàn toàn hờ hững về dầu mỏ, mà với người nào đó. Hoặc, rất nhiều người.

E) NGHIỀN NGẪM CÁC THẤT BẠI CỦA BẠN

Tôi đã nói chuyện với nhà vô địch bài xì tố Ylon Schwartz. Anh đã thắng hơn 7 triệu đô la trong các giải đấu, chưa kể hàng triệu đô la không tiết lộ trong những ván chồng-tiền-mặt không chính thức. Chúng tôi cùng lớn lên, chơi cờ vua với nhau cho đến khi anh chuyển sang cờ tào cáo, rồi đến bài xì tố. Tôi hỏi anh tại sao có những người chơi xì tố miệt mài 20 năm nhưng không thể khá hơn được. Anh đáp: "Ai cũng muốn đổ lỗi cho người khác. Họ muốn đổ lỗi cho vận rủi. Hoặc do họ cãi cọ với vợ. Hay lý do gì đấy. Nhưng chìa khóa ở đây là ta phải nghiền ngẫm thất bại của mình. Bạn phải ghi chép về những trận thua và thậm chí cả những ván thắng. Bạn buộc phải suy nghĩ về mọi thứ."

Chúng tôi trò chuyện về một người bạn chung khác, từ chỗ cầu bất cầu bơ trở thành triệu phú trong vòng sáu tháng ngay sau khi anh này phát hiện ra mình có tài năng về cờ tào cáo. Biệt danh của anh là "bánh Falafel", vì hồi đó anh chỉ đủ tiền để ăn món này thôi. Ylon kể với tôi, "Falafel ghi nhớ mọi số liệu về cờ tào cáo. Ngay lúc này, trên trang web, cậu có thể thấy các cuộc đấu của Falafel được xếp thứ nhất xét về mức độ mô phỏng chính xác máy tính. Falafel còn nghiền ngẫm mọi ván bài cậu ấy thua."

Tôi từng chơi cờ vua với Falafel mỗi ngày. Cậu ấy ngủ ở công viên Quảng trường Washington, sáng hôm sau thức dậy với tóc tai vương đầy bụi bặm và lá cây, chúng tôi lại chơi cờ vua, 50 xu mỗi ván. Giờ những khoản thu cả triệu đô la từ cờ tào cáo đã là chuyện thường với cậu ấy.

F) KINH NGHIỆM

Tính đến thời điểm nào đó, bạn đã nấu 10.000 bữa ăn. Hoặc chơi một triệu ván xì tố, 1.000 ván cờ vua. Hay khởi sự 20 doanh nghiệp. Chẳng mấy thứ thành công ngay lập tức. Muốn thế cần có rất nhiều may mắn, mà may mắn chỉ ưu ái với những kẻ sẵn sàng và kiên định mà thôi. Trong số hàng nghìn lượt làm bất cứ việc gì đó, bạn sẽ vấp phải rất nhiều thất bại. Ta đều biết những cầu thủ bóng chày cừ nhất thế giới đều được coi là thành công nếu họ đánh trúng "chỉ" 70% số lượt. Khi tôi đăng nhập vào tài khoản cờ vua của cha, tôi thấy cha đã chơi chừng 30.000 ván cờ, nhưng không hề giỏi hơn. Nhiều người có thể chơi đến 10.000 ván xì tố và vẫn không chơi giỏi hơn, hoặc nướng 1.000 cái bánh và không thể ngon hơn. Bạn buộc phải ghi nhớ những kinh nghiệm của mình, nghiền ngẫm các thất bại, cố gắng lưu ý những gì làm đúng những gì làm sai và ghi nhớ cho những trải nghiệm tương lai. Liệu những trải nghiệm tương lai có giống hệt những trải nghiệm đã qua? Không bao giờ. Nhưng bạn buộc phải có khả năng nhận xét rằng "Hừm, điều này giống lần X, Y hay Z xảy ra hồi bốn năm về trước."

G) NHẬN BIẾT TÍNH DẠNG

Có khả năng nhận biết hoàn cảnh hiện tại có giống một kinh nghiệm bạn từng có trong quá khứ, hoặc một kinh nghiệm của AI ĐÓ mà bạn từng nghiên cứu trong quá khứ đóng vai trò thiết yếu làm nên sự tinh thông. Nhận biết tính dạng và sự tinh thông là phép kết hợp của tất cả những yếu tố kể trên: nghiên cứu + lịch sử + kinh nghiệm + tài năng + một thứ mới nữa… Tình yêu.

H) TÌNH YÊU

Tay vợt huyền thoại người Mỹ Andre Agassi có một tuyên bố nổi tiếng, rằng anh không yêu quần vợt. Tôi tin và tôi không tin. Ta đều biết có rất nhiều kiểu tình yêu. Có tình yêu vô điều kiện, rất khó đạt được. Đức Đạt Lai Lạt Ma có thể có tình yêu vô điều kiện. Rồi lại có những cám dỗ. Bạn nhìn vào ai đó và thấy nàng đúng là người trong mộng. Cả hai trúng tiếng sét ái tình! Bạn mơ mộng cho đến khi yêu đương cạn khô, và sáu tháng hay sáu năm sau chuyện cũng qua và các bạn bước tiếp. Nhưng cũng có kiểu tình yêu chín chắn. Có rất nhiều điều bạn thích ở một người, thậm chí là yêu. Trộn tình cảm đó với chút say mê. Rồi khối pha trộn tình yêu này thay đổi dần qua thời gian. Bạn học cách thích nghi vì biết rằng một tình yêu chín chắn không phải bạn khám phá những nét tinh tế bên trong người kia, mà rốt cuộc bạn có thể khám phá những nét tinh tế bên trong chính bản thân mình. Và đôi khi bạn không còn yêu nữa. Không có gì xấu hổ cả. Cứ làm những gì trái tim bạn mách bảo.

Có những mối quan hệ là sự pha trộn lạ lùng của tất cả những kiểu kể trên. Chúng hỗn độn ồn ào. Nhiều khổ đau và khoái lạc. Có thể quần vợt cũng như thế với Agassi. Tôi không thể nói thay lời anh. Nhưng để trở thành bậc thầy ở bất cứ lĩnh vực nào, sẽ đều có rất nhiều nỗi đau. Không thể tránh được. Chưa ai từng tránh được. Nếu có thứ gì đó mang lại quá nhiều nỗi đau, thì từ bỏ nó không phải chuyện tệ nhất thế gian. Tôi không thích việc chỉnh nha. Nó quá đau với tôi. Nên răng tôi hơi lộn xộn. Tôi đã từ bỏ việc có một hàm răng hoàn hảo.

I) TÂM LÝ

Một lý do hầu hết mọi người trên thế giới đều không thực sự giỏi bất cứ việc gì, là bởi họ không có tài năng ở những lĩnh vực mà mọi người quan tâm tới. Một lý do nữa là họ không muốn phải bỏ công bỏ sức. Tôi hiểu điều này. Thường thì có quan hệ rộng rãi, bạn bè, có những mối thân tình gia đình và người thương thì vẫn tốt hơn. Rất nhiều người là bậc thầy trong các lĩnh vực lại thường gặp khó khăn với những mối quan hệ gia đình, vợ chồng hay bạn bè. Van Gogh tự cắt tai. Dostoevsky, Kafka, Bobby Fischer, Godel chưa từng có tiếng tốt về các kỹ năng xã hội, và thường phải đối mặt với sự trầm uất, xu hướng tự sát hoặc rối loạn nhân cách.

Khi bạn có một sự nghiệp, thường bạn nghĩ mình sẽ đi từ thành công này sang thành công khác. Bạn khởi sự ở một khoang làm việc nhỏ, rồi có hẳn một văn phòng, rồi một khu văn phòng riêng,

rồi bạn tiến thẳng lên vị trí CEO ở một công ty khác. Bạn có thể gặp một vài thất bại trên đường nhưng sẽ chẳng to tát gì. Còn với trình độ bậc thầy, thì một điều chung là sẽ LUÔN có những thất bại thê thảm.

Với nhà vô địch bài xì tố Ylon Schwartz, một ngày trước khi anh rời khỏi Las Vegas năm 2008, nơi anh đã thắng 3 triệu đô la, tôi đã đi với anh, để động viên anh trong một phiên tòa. Anh có một luật sư do tòa chỉ định vì đã tay trắng do nợ nần. Hôm đó anh hỏi tôi, "Tôi phải lên máy bay tới Las Vegas ngày mai, đến lúc quay về, có thể tôi phải vào tù. Tôi phải vượt qua chuyện này bằng cách nào đây?" Tôi không có đáp án nào cho anh ngoài những câu động viên sáo rỗng bình thường. Nhưng anh vẫn lên máy bay. Và mỗi ngày anh đặt cược càng cao hơn. Rồi anh thắng 3,7 triệu đô la trong giải đấu đó, và không bao giờ phải nhìn lại chuyện cũ nữa.

Rất nhiều người trong giới đầu tư không ưa gì Tim Sykes. Anh này có một phong cách marketing cực ngạo mạn. Anh là bạn của tôi và tôi khẳng định với bạn rằng anh không ngạo mạn đến vậy, thậm chí còn rất khiêm nhường là đằng khác. Lý do Tim khiêm nhường đến vậy là bởi anh đã phá sản vài lần kể từ thành công đầu tiên. Phá sản không hề vui chút nào. Tôi cũng từng khánh kiệt vài lần. Làm gì có chuyện bạn phá sản mà lại nghĩ bụng, "Được rồi, lần này không nên chuyện nhưng lần sau sẽ ổn thôi." Bạn phá sản và tự nhủ, "Đây là trải nghiệm kinh khủng nhất đời mình, mình chết đi còn hơn. Đấy là cơ hội cuối cùng của mình. Giờ thì hết rồi. Chết quách đi còn hơn phải trải qua cảm giác này." Bạn sẽ nghĩ như vậy cơ. Và khi Tim thực hiện được một cú lội ngược dòng, không ai thèm nói chuyện với anh. Tôi đã mời anh xuất hiện trong những video với công ty tôi cộng tác, nhưng họ đã loại anh ra. Vậy là, anh tự lựa chọn bản thân mình. Anh làm tất cả những việc kể trên và kiếm được hàng triệu đô la từ việc giao dịch. Tôi biết có hàng nghìn chuyên gia giao dịch ngày. Hàng nghìn. Tôi chỉ biết có một chuyên gia thành công, và đó là Tim.

Trên con đường đi tới trình độ bậc thầy, mọi thứ đều sẽ rối tung. Như Robert Greene chỉ ra trong cuốn sách Mastery (tạm dịch: Bậc thầy) của ông, Napoleon bị lưu đày ra đảo Elba, nơi được cho là ông đã nói một câu đọc-xuôi-ngược-đều-như-nhau rất nổi tiếng (có lẽ đây là lần nói tiếng Anh đầu tiên và duy nhất trong đời Napoleon) "Able was I ere I saw Elba" (tạm dịch: Có lẽ ta đã từng thấy Elba trong đời.) Mọi bậc thầy đều có đảo Elba của riêng mình. Bị lưu đày đến một hòn đảo, cuộc đời trước đây bạn vốn quen không còn tồn tại nữa, và dường như chẳng có cách nào thoát được. Napoleon thoát ra được vì ông là người giỏi nhất trong lĩnh

vực ông làm. Vì ông có một tâm lý, hoặc có lẽ là điểm mù, để không nhận thấy đây chính là "ngõ cụt", là điểm cuối của hành trình cuộc đời mình. Nghiên cứu cách ông trở lại ngôi vương chính là một ví dụ tuyệt vời của tâm lý hòa trộn với tất cả những kỹ năng nói trên để trở thành một bậc thầy.

Tim từ chỗ có hàng triệu đô la đến khánh kiệt, rồi từ chỗ giao dịch từ tầng hầm nhà cha mẹ anh, cho đến kiếm lại hàng triệu đô la, và lần này, anh sẽ không sụt hố lần nữa.

Bobby Fischer mất gần như toàn bộ cuộc đời trong chứng rối loạn nhân cách khi anh không thể nào chấp nhận thất bại. Anh biến mất hàng năm trời, nhưng rồi trở lại mạnh mẽ hơn bao giờ hết.

Bạn xây dựng tâm lý ấy như thế nào? Tôi không rõ. Đó là sự kết hợp của nhiều yếu tố:

• BẢN NGÃ. Một niềm tin thực sự rằng bạn có thể trở thành người giỏi nhất, bất chấp mọi bằng chứng hợp lý chống lại điều này. Bất chấp việc mọi người nhất loạt phủ định bạn.

• KHÔNG LỐI THOÁT. Tôi đã hỏi Ylon, Lewis và nhiều người khác nữa xem họ đã nghĩ gì khi chạm đáy, và câu trả lời gần như luôn là: "Tôi có thể làm gì khác với cuộc đời mình đây? Tôi buộc phải tiến bước!"

J) KIÊN ĐỊNH

Cộng tất cả những thứ ở trên và bạn sẽ có được sự kiên định. Kiên định tạo ra may mắn. Kiên định vượt qua thất bại. Kiên định mang lại kinh nghiệm. Kinh nghiệm là một câu dài gồm những đoạn thất bại, ngắt dấu bằng chút thành công thoáng qua, và cuối cùng những thành công ấy sẽ bắt đầu thúc đẩy bạn đến với trình độ bậc thầy. Không phải chỉ một, hai thành công. Mà rất, rất, rất nhiều.

Bạn làm thế nào có thể kiên định khi cuộc đời toàn là những công việc, mối quan hệ, trách nhiệm biến đổi không ngừng, những cú sụp đổ kinh tế, lịch sử rẽ ngoặt và rất nhiều thứ khác có thể ngáng đường bạn. Không có câu trả lời nào hết. Đó chính là lý do nó được gọi là kiên định. Vì bất kể bạn ở đâu, bạn luôn hiện diện ở đó, làm những điều bạn luôn làm. Đừng để bất cứ điều gì ngăn trở bạn. Vận dụng tất cả những thứ kể trên trong Kho Vũ Khí Bậc Thầy của bạn để thúc đẩy bạn tới những thành công, những thất bại và rồi tới những thành công cao hơn nữa. Nó đớn đau, tàn nhẫn, không phải chuyện đùa và không ai có thể hiểu nổi tại sao. Và khi bạn đạt

được thành công, người ta sẽ hành xử như thể đó là điều "đương nhiên phải thế" nhất trên đời từng xảy ra với bạn. Và bạn gắng sức giải thích, "Không phải đâu, tôi đã từng thành công..." nhưng họ chẳng muốn nghe. Họ muốn biết bước tiếp theo họ nên làm để có thể đứng ở vị trí của bạn lúc này.

Làm gì có bước tiếp theo nào. Chỉ có bước tiếp theo của bạn mà thôi.

L) BÍ ẨN

Suy cho cùng, Bậc thầy = Bí ẩn. Bạn sẽ phá vỡ rào cản ở một vài lĩnh vực chưa từng có ai đi nhanh hoặc đi xa đến thế. Bạn sẽ tìm thấy một bộ kết hợp độc đáo những đam mê biến bạn trở thành số một. Nếu chẳng ai thèm quan tâm? Cũng không sao. Bạn quan tâm là đủ. Sẽ ra sao nếu bạn không bao giờ kiếm tìm điều bí ẩn? Bạn quay trở lại trú ngụ trong vùng đã biết, với sự tồn tại thoải mái, không-căng-thẳng của những đồng nghiệp, bạn bè và mọi người bạn từng quen biết. Thế giới chưa chắc đã cho phép bạn làm điều đó. Những gì bạn vốn nghĩ là an toàn thoải mái có lẽ cũng lại là một bí ẩn khác.

Nên bạn chỉ có thể làm thế này mà thôi.

HỎI: Tôi có thể làm gì ngay bây giờ để tiến lên. Ngay giây khắc này. Đề ra một mục tiêu trong tương lai xa gần như là một sự nguyền rủa khoảnh khắc hiện tại. Một sự xúc phạm. Ta không thể tiên đoán tương lai. Và lịch sử bậc thầy chỉ ra rằng không ai có thể dự đoán xem mục tiêu nào sẽ tựu thành, còn mục tiêu nào thì không. Chỉ khoảnh khắc này đây là quan trọng. Hãy lưu ý đến sức khỏe: cả thân thể, cảm xúc, trí não và tinh thần.

Nhân viên giàu có làm thế nào để biến đổi cơn giận thành "hiệu quả"?

Tôi thật sự rất ngốc. Tôi có thể nói trước như thế cho bạn biết. Tôi tự nhủ, nếu chịu chú tâm, tôi có thể trở nên thông minh. Nhưng ngay lúc này đây tôi vẫn chỉ như một tên ngốc. Tôi có kiến thức cần thiết nhưng lại để quá nhiều điều ngáng trở. Bạn biết đấy, "đủ thứ trên đời". Nào âu lo, tội lỗi, hoang tưởng, cáu kỉnh, oán giận. Giống như việc tôi oán trách những người oán tôi. Tôi nghĩ họ oán giận tôi thật vô cớ, nên giờ đây tôi oán trách lại họ. Một vòng luẩn quẩn. Tôi từng nghĩ cứ nhồi nhét thêm nhiều thứ vào não thì sẽ trở nên thông minh hơn. Nhưng điều đó không đúng. Ví dụ, nếu tôi thử tra xem Charlemagne ra đời khi nào, tôi chỉ cộng thêm một thông tin vào đầu mình thôi, và sẽ quên luôn vào ngày mai. Làm vậy không giúp tôi thông minh lên. Trừ đi, chứ không phải Cộng thêm, mới giúp cửa sổ dẫn tới trí não sáng rõ hơn, quét sạch lớp sương mù và cuốn tấm rèm lên.

Một ví dụ: ngày tôi vuột mất hợp đồng thực hiện trang web của nghệ sĩ rap Tupac, ngay sau đó tôi có một buổi học cờ vua. Tôi không tài nào chơi nổi. Cứ như thể tôi chẳng còn nhớ chút gì về luật chơi. Thầy hướng dẫn hỏi, "hôm nay anh làm sao vậy?" Nhưng tôi quá xấu hổ. Và tự giận bản thân nữa. Nên trí thông minh của tôi tụt dốc mất 80%. Nhân tiện, hãy để ý khi những thứ kể trên xuất hiện. Không phải như thế nghĩa là bạn phải chữa bệnh thần kinh đâu. Nhưng hãy để ý khi nó xuất hiện. Nước chảy đá mòn. Mỗi khi bạn lưu ý, cửa sổ lại sáng rõ thêm một chút. Sương mù tan đi. Bạn thấy tia sáng hé lộ bên ngoài kia.

Bạn lại thông minh thêm một chút. Có lẽ về sau bạn phải kiếm tìm những nguyên cớ thuộc về cảm xúc sâu xa lý giải tại sao bạn lại cảm thấy như thế. Và có rất nhiều lý do. Ai cũng trêu chọc bạn vì

mấy cái mụn hồi trung học, giờ bạn lại muốn ai cũng yêu quý mình. (Chà, có lẽ đó là chuyện đã xảy ra với tôi). Nhưng giờ đây, ngay khoảnh khắc này, hãy tránh bị xe tông khi bạn băng qua đường.

Bạn có thể bảo, "Chờ một giây! Tất cả những thứ đấy cộng lại lớn hơn 100% đấy!" Hừm, tôi biết nói sao đây? Bạn thông minh hơn tôi rồi.

Sau đây là danh sách tuyệt vời của tôi.

1) LOẠN TRÍ

Tôi phát hiện ra trong những khoảnh khắc ta rối trí (cô ấy đang lừa dối mình chăng? Gã đó có lấy cắp không nhỉ? Họ đang bàn tán về mình sao? Họ có kiện mình không?), bạn đánh mất 30-50% trí thông minh. Một khối bự đấy. Với tôi, đó là bởi tôi không thể nghĩ đến chuyện nào khác. Tôi sẽ lượn vòng vòng quanh nhà cô ấy cho đến khi đèn bật sáng và tôi gõ cửa. Hay tôi sẽ tới chỗ làm của gã kia và không chịu ra về đến khi nào gã chịu ló mặt ra. Loạn trí sẽ hủy hoại bạn.

2) OÁN GIẬN

Một năm trước, có người đã viết những điều tệ hại về tôi. Và tôi nuôi lòng oán giận. Anh ta từng là một người bạn, vậy mà lại viết những điều tệ hại nhất về tôi. Nhưng khi nghĩ về chuyện đó, tôi phát hiện ra mình đánh mất chừng 20% trí thông minh. Nhất là khi những suy nghĩ ấy có dính dáng thù hằn. Khi đó, trí thông minh giảm chừng 30%.

3) HỐI HẬN

Tôi từng viết về điều này cả tỷ lần. Tôi đã thua lỗ rất nhiều tiền năm 2000-2001. Tôi hối hận lắm. Hoặc, tôi nên nói là, tôi đã hối hận lắm. Nhưng giờ thì không. Vì sao vậy? Vì tôi thấy nỗi hối hận sẽ tước đi mất 60% trí thông minh của tôi. Tôi không chịu nổi cái giá 60%. 2% thì tôi còn kham nổi. Chứ 60% thì chịu. Tôi không thể nào nảy ra những ý tưởng cho việc làm ăn mới cho đến khi sự hối hận tan đi.

4) CHỦ NGHĨA HOÀN HẢO

Khi điều hành quỹ nào đó, tôi không muốn phải trải qua dù chỉ một tháng sụt giảm. Tôi sợ phải nói chuyện với các nhà đầu tư những lúc như thế. Một người bạn tốt của tôi bảo rằng, "nghe này,

nếu anh muốn trở thành một giám đốc điều hành quỹ, anh phải có đủ khả năng nói chuyện với mọi người khi gặp phải một tháng tuột dốc."

Nhưng tôi quá xấu hổ. Khi tôi bị mất nhà, tôi chuyển đến nơi ở mới cách chỗ cũ cả trăm cây số. Tôi không muốn tình cờ đụng phải ai. Tôi thấy hổ thẹn. Khi viết một bài đăng blog mà tôi thấy chưa ổn, có thể tôi sẽ gỡ bài xuống trước khi có quá nhiều người đọc. Tôi quá xấu hổ về nó. Tôi muốn phải thắng cả giải thưởng Nobel hạng mục viết blog. Hay ít nhất phải có 10 nghìn lượt "thích" trên Facebook. Nhưng làm sao tôi kiểm soát được điều đó. Tôi không hoàn hảo. Nỗi xấu hổ về những điểm bất toàn tước đi ít nhất 20% trí thông minh của tôi. Vì người ta cảm nhận và trân trọng sự thành thực, và sự thành thực về sự không-hoàn-hảo, dù bạn có tin hay không, lại tạo ra những cơ may cực lớn. Tôi đã chứng kiến điều đó xảy ra trong đời tôi.

5) KIỂM SOÁT

Tôi muốn kiểm soát tất cả mọi thứ xung quanh tôi. Nhưng đôi khi mọi thứ rất tệ mà bạn không thể xoay chuyển gì được. Đôi khi bạn buộc phải quy hàng và thốt lên, "giờ mọi chuyện thật tệ, nhưng sau này nhiều điều tốt đẹp sẽ xảy ra." Khi đó, một gánh nặng lớn lao sẽ được nhấc khỏi vai bạn.

Mọi người vẫn thường nói "một gánh nặng lớn lao được nhấc khỏi vai bạn" bởi não của bạn ở đó. Và não của bạn thì nặng lắm. Nó ngự trên vai bạn chứ đâu. Khi mọi thứ kéo chì nó xuống, bạn mất đi khoảng 20% trí thông minh. Hãy từ bỏ thói kiểm soát và thông minh lên. Một ví dụ đơn giản: bạn bị trễ buổi họp rồi mà lại bị kẹt xe. Bạn có thể nghĩ bụng: "Chết tiệt! Sao lúc nào mình cũng vướng kẹt xe nhỉ?" Hoặc bạn có thể nghĩ về điều gì đó thông minh hơn, như: thịt muối có vị thơm ngon hấp dẫn ra sao. Mình có thể chế biến món thịt muối ngon hơn được không? Hoặc làm cách nào mình gây dựng được một hãng vận tải trực thăng để đưa mình từ đầu này sang đầu kia thành phố. Nghe chừng chỉ là những ý tưởng ngốc nghếch. Nhưng như thế còn khá hơn nhiều so với "Kẹt xe chết tiệt!"

6) TỘI LỖI

Sáu tuần trước, một người bạn tốt viết thư cho tôi. Mỗi ngày ngủ dậy tôi đều tự nhủ: đừng trả lời thư cho đến khi nào mình đọc, rồi viết. Nhưng sau đó tôi lại có quá nhiều việc khác phải làm. Nào họp hành. Những việc vặt vớ vẩn. Hay ăn uống. Tôi tự nhủ, "được

rồi, mình sẽ trả lời lá thư đấy sau." Rồi sau đó tôi lại thấy mình thật tệ vì không trả lời thư của anh bạn sớm hơn. Tôi cảm thấy tội lỗi. Việc này lấy mất 10% trí thông minh của tôi ngay lúc đó.

7) TRƯỜNG HỢP XẤU NHẤT

Giả sử, một ngày tôi mất 1.000 đô la trên thị trường chứng khoán. Đôi khi tôi nghĩ bụng: "tệ quá, nếu mình cứ mất chừng này mỗi ngày trong thời gian sắp tới thì..." Mọi chuyện cứ xấu dần, xấu dần. Trường hợp xấu nhất là những đứa trẻ của tôi phải xin ăn trên những dãy phố Bangalore nhiễu loạn. Tôi đã bỏ ra ít nhất một năm cuộc đời (nếu bạn tính tổng cộng) để nghĩ về những trường hợp xấu nhất. Mặc dù trường hợp xấu nhất đó CHƯA TỪNG XẢY RA. Hoặc nếu có xảy ra thật, nó cũng không đến nỗi tồi tệ như tôi tưởng tượng. Tôi mắc phức cảm thiếu thốn. Nếu không mắc phải chứng đó, thế nào tôi cũng mắc "phức cảm dư dả". Và tôi tin tưởng chắc chắn, rằng dư dả sẽ xuất hiện sau phức cảm dư dả. Thế nên tôi thông minh hơn (và giàu có hơn) khi tôi từ bỏ phức cảm thiếu thốn.

8) TRÒ CHUYỆN

Claudia muốn nói chuyện gì đó quan trọng với tôi. Nhưng thay vào đó, tôi lại lên tiếng. Tôi truyền cho cô ấy trí tuệ tuyệt vời của tôi trước khi cô kịp thốt lời nào. Cuối cùng, cô ấy quên mất định nói gì. Có thể vì lời lẽ của tôi thông thái chẳng khác nào Kinh thánh. Hoặc giống như Những quy tắc làm việc của Robert[18] vậy. Hoặc Strunk và White.[19] Tôi thông thái đến vậy cơ đấy. Nói dài nói dai nói lố tước mất ít nhất 15% trí thông minh của tôi. Vì đáng lẽ tôi đã có thể lắng nghe và học hỏi. Hoặc đọc về ngữ pháp. Hoặc không bị tai nạn vì mải nói chuyện điện thoại. Đôi khi chúng ta chỉ cần IM LẶNG!

[18] Nguyên văn là Robert's Rules of Orders, tên cuốn sách của tác giả Robert Martyn Robert, một bộ cẩm nang gồm các nguyên tắc điều hành những cuộc thương nghị và ra quyết định tập thể.

[19] Tác giả muốn nhắc tới cuốn The Elements of Style (tạm dịch: Những yếu tố làm nên văn phong) của William Strunk Jr. và E. B. White, bao gồm những nguyên tắc chính tả, diễn đạt căn bản trong tiếng Anh.

9) VIỆN LÝ DO

Ai cũng bảo: "Tôi không thể." Tôi không thể trở thành một chuyên gia y khoa trừ phi tôi đi học trường y. Tôi không thể trở thành nhà

làm phim trừ phi tôi huy động được 10 triệu đô la để làm một bộ phim. Tôi không thể cưới một cô siêu mẫu vì tôi xấu mù. Tôi không thể tôi không thể tôi không thể. Cứ mỗi lần nói vậy bạn nên gửi cho tôi 10 đô la. Tôi có thể làm tất cả những việc đó, đặc biệt là nếu tôi có 10 đô la của bạn.

Chà, mới có 9 điều. Tôi thậm chí còn không thể biến mục này thành "danh sách 10" như đám dân chuyên tụi tôi vẫn hay gọi trong ngành viết blog. Ai đó hãy nghĩ hộ tôi cách thứ 10 với.

Nhân tiện, hãy để ý khi những điều kể trên xuất hiện. Không phải như thế nghĩa là bạn phải chữa bệnh thần kinh đâu, nhưng hãy để ý khi nó xuất hiện. Nước chảy đá mòn. Mỗi khi bạn lưu ý, cửa sổ lại sáng rõ thêm một chút. Sương mù tan đi. Bạn thấy tia sáng hé lộ bên ngoài kia.

Bạn lại thông minh thêm một chút. Có lẽ về sau bạn phải kiếm tìm những nguyên cớ thuộc về cảm xúc sâu xa lý giải tại sao bạn lại cảm thấy như thế. Và có rất nhiều lý do. Ai cũng trêu chọc bạn vì mấy cái mụn hồi trung học, giờ bạn lại muốn ai cũng yêu quý mình. (Chà, có lẽ đó là chuyện đã xảy ra với tôi). Nhưng giờ đây, ngay khoảnh khắc này, hãy tránh bị xe tông khi bạn băng qua đường.

Bạn có thể bảo: "Chờ một giây! Tất cả những thứ này cộng lại lớn hơn 100% đấy!" Hừm, tôi biết nói sao đây? Bạn thông minh hơn tôi rồi.

Liệu có tồn tại một "cách đúng" để đề nghị điều gì đó mà nhân viên giàu có áp dụng

Tôi sợ phải đề nghị sếp tăng lương. Tôi sợ phải yêu cầu bạn gái chuyển ra khỏi nhà. Tôi sợ ngỏ lời hỏi Claudia làm vợ. Tôi sợ phải mời Dick Costolo viết lời ngỏ cho cuốn Tôi lựa chọn chính mình. Lúc nào tôi cũng sợ phải nhờ vả người khác giúp đỡ. Hoặc làm gì đó có lợi cho tôi. Nên đây chính là kỹ thuật thần kỳ, trong hai bối cảnh kể trên: tôi thôi việc (có thể sếp tôi sẽ đưa ra đề nghị ngược). Tôi chuyển đến thành phố khác thay vì đề nghị bạn gái chuyển ra ngoài. Sếp tôi đưa ra đề nghị ngược và tôi ở lại. Còn tôi với bạn gái thì vẫn chia tay, vì rất khó để duy trì mối quan hệ từ hai thành phố khác nhau. Tôi không rõ như thế có được tính là "đề nghị điều gì đó" không, nhưng hiển nhiên đó là một cách "hung hăng-thụ động-hung hăng" để đòi hỏi điều gì đó tôi thực sự mong muốn.

Tôi có xu hướng tự nghĩ bản thân là "người cho đi". Thậm chí là một người "cho đi siêu hào phóng". Nhưng sự thực không phải thế. Đôi khi tôi vẫn phải đòi hỏi. Tất cả chúng ta đều sống trong một xã hội mà đòi hỏi cũng quan trọng ngang với cho đi. Khi phải đòi hỏi điều gì đó, tôi có cảm giác như mình đang gian lận vậy.

Hồi học lớp 10, tôi mở lời đề nghị hẹn hò với Nadine. Tôi cho là cô nàng đã đánh rơi một quyển sách trong lúc co giò chạy mất. Tôi cho đó là một tín hiệu tốt, khi cô ấy không từ chối thẳng thừng mà chỉ chạy đi thôi. Tôi quá ấn tượng với dáng vẻ vận động viên của cô ấy. Mọi người thường cầu nguyện và xin ông trời những thứ tốt đẹp. Làm thế thì dễ quá. Ông trời đâu có đáp lời và chỉ có trong phim mới có chuyện ông trời chỉ cho ta thấy dấu hiệu gì đó. Và bạn có cơ hội 50-50 đạt được những gì bạn đòi hỏi, dù cho đi hay nhận lại. Một lần, khi bán đi một công ty tôi đã thành lập, tôi cảm thấy mình không có quyền đòi hỏi gì hết, trừ phi tôi nói dối.

Ví dụ, một khách hàng tiềm năng hỏi tại sao tôi lại muốn bán đi.

Tôi đáp: "Vì tôi nghĩ công ty tôi giờ đây có thể tăng trưởng cực nhanh nếu kết hợp với một công ty lớn hơn!" Ha! Một mớ tào lao. Tôi vội quá nên nghĩ đại ra câu đó. Nhưng sẽ ra sao nếu tôi chỉ nói: "Tôi muốn kiếm thật nhiều tiền và tôi muốn anh trao tiền cho tôi." Đấy là câu trả lời chân thực duy nhất. Thế rồi sao? Anh ta cũng đâu có mua công ty của tôi. Như thế chẳng khác nào trò chuyện với một cô gái ở quầy rượu. Một việc tôi chưa từng thành công bao giờ. Có tồn tại hẳn một ngành công nghiệp gồm những câu cửa miệng mà người ta cho là "hiệu quả". Tôi ghét phải nói thế này: nhưng tôi chắc chắn không câu nào trong số đó có tác dụng. Một phần, vì tôi đã vận dụng nhiều câu giống như vậy. Và một phần, người ta đâu có thích mấy con rô bốt. Phụ nữ biết tỏng bạn muốn gì khi bạn tiến đến gần nàng trong quán bar. Cho dù bạn có ngỏ lời tử tế thế nào chăng nữa, bạn cũng chỉ đòi hỏi có một điều duy nhất.

Thế nên tôi quyết định tạo một danh mục xem việc nào hỏi thì có tác dụng, việc nào thì không.

ĐÒI HỎI THỤ ĐỘNG GAY GẮT

Điều này giống việc tôi muốn gì đó từ Claudia nhưng lại sợ nói ra. Có một khả năng rất nhỏ, là nếu tôi HOÀN TOÀN IM LẶNG trong suốt 48 đến 72 tiếng đồng hồ, có thể nàng sẽ đoán ra tôi muốn gì và thực hiện.

Kỹ thuật này sẽ làm đời bạn đi tong.

"CỨ HỎI ĐI, CÓ HẠI GÌ ĐÂU"

Một lần, có người muốn đăng bài kiểu khách mời trên blog của tôi. Anh ta bảo: "Cứ hỏi đi, có hại gì đâu." Tôi chưa từng có khách mời đăng bài trên blog và đề nghị tốt hơn hết anh ta nên tìm đến blog nào đó thường xuyên có khách mời đăng bài. Cuối cùng, anh ta viết hẳn một bài đăng về chuyện tôi là một gã đần không hơn. Thế nên, hỏi cũng gây hại chứ đâu phải không. Tôi thì không hề hấn gì. Nhưng với anh ta thì có đấy, anh ta đã tự làm hỏng cơ hội đề nghị tôi (hay người khác) bất cứ điều gì trong tương lai. Thường thì khi bạn đòi hỏi hoàn toàn không chuẩn bị trước, và nghĩ bụng "có hại gì đâu", thì không chỉ người ta coi thường bạn, mà bạn cũng tự bôi xấu chính mình và phá hỏng cơ hội đòi hỏi tình hữu nghị, hay bất cứ điều gì sau này. Chỉ thực hiện kỹ thuật "cứ hỏi đi, có hại gì đâu" khi bạn đã sẵn sàng chấp nhận 95% cơ may bị từ

chối và sẵn sàng chịu thiệt hại. Điều này dẫn tới:

HỎI ĐỘT NGỘT

Nếu bạn sẵn lòng đương đầu với rất nhiều lời từ chối, thì hãy hỏi thật nhiều người. Giống như việc đến nhà mà không hẹn trước vậy. Thực ra, việc thực hiện kỹ thuật này lại là cách thực hành hay, nếu ở trong những trường hợp:

A. Bạn không thật sự quan tâm đến người mà bạn đang mở lời hỏi, hoặc không cần biết họ nghĩ gì về bạn. "Có hại gì đâu."

B. Bạn đang đòi hỏi một thứ nhỏ xíu không đáng kể.

"Hỏi đột ngột" là một kỹ thuật hữu dụng phục vụ mục đích khác – tập bứt ra khỏi vùng an toàn của bạn. Đó cũng là bài tập có lợi, khi bạn đến một trung tâm thương mại ở cách xa nơi ở, đứng bên dưới cầu thang máy, và ngỏ lời mời bất cứ ai đi xuống xem họ có muốn uống cà phê với bạn không. Đây là một cách hay để phá vỡ thói e thẹn bẽn lẽn mà rất nhiều người trong chúng ta phải đối mặt mỗi ngày. Bạn sẽ không xấu hổ nếu bạn làm việc này. Tôi đã từng làm thế, và có tác dụng đấy.

CẦU XIN

Bạn sẽ nghĩ cầu xin là tệ nhất. Tôi từng thử rồi. Tôi đã một lần tìm đến Phố Wall trong bộ đồ vest và hỏi xin tất cả những ai đi vào Sở giao dịch Chứng khoán New York xem liệu họ có cho tôi năm đô la được chăng. Không ai cho tôi cả. Một người rất khó chịu. Anh ta nói "Không" với tôi rồi bỏ đi, sau đó quay lại gắt gỏng và giơ tay lên như thể sắp đánh tôi đến nơi. Phố Wall đâu phải chỗ đe dọa bạo lực, có khoảng năm nghìn cảnh sát và chó cảnh vệ ở đấy, nên tôi chẳng lo. Tôi xin khoảng 100 người. Một người vô gia cư ngồi tựa lưng vào tường gần đó cho tôi một đô la. Một người nữa cho tôi chiếc bánh kẹp xúc xích.

Vậy là việc Cầu xin có tác dụng. Tại sao? Vì thực ra bạn đang tặng cho người bạn cầu xin vị thế vượt trên bạn.

Nếu tôi ngỏ lời rủ Claudia xem phim "Superbad" lần thứ mười, cô ấy sẽ từ chối và tôi sẽ nói "XIN EM! XIN EM! XIN EM ĐẤY!" rồi cô ấy biết sẽ giành được vị thế vượt trên tôi nếu chịu đồng ý, và sẽ tranh thủ được vị thế đó sau này.

Với người vô gia cư trên Phố Wall, vốn quen với việc vị thế bị chà đạp, tôi đã cho anh ta một cơ hội vượt trên vị thế của tôi và anh ta

thấy hài lòng. Nhưng với đàn ông đáp trả lại lời cầu xin của tôi, chớ quên rằng Vị thế cũng trượt giá chẳng khác nào đồng đô la. Theo thời gian, nó trở nên vô giá trị, nên bạn phải tận dụng nó ngay lúc nào còn có thể. Hãy nhớ điều này nhé, Claudia!

ĐỀ NGHỊ "NẾU ANH LÀM VIỆC NÀY, TÔI SẼ LÀM VIỆC KIA"

Đề nghị kiểu này khá tệ. Nếu anh làm việc này cho tôi, tôi sẽ làm việc khác cho anh sau. Nó cũng gần giống như cầu xin nhưng đã sắp đặt mọi việc đâu vào đấy từ trước rồi. Bạn sẽ nghĩ bụng, có vẻ công bằng đấy chứ. Không hề. Nó giống một vụ thương lượng tệ hại, trong đó bên được đề nghị ở vào vị thế bất lợi một cách bất công, vì anh ta không có thời gian để ước lượng giá trị của thứ được đem ra trao đổi. Vì những thứ trừu tượng khó mà lượng giá ngay lập tức, nên một bên sẽ cảm thấy bị tước đoạt. Thường là bên nhận được lời đề nghị.

Nên thực ra bạn đang sỉ nhục người bạn ngỏ lời đề nghị. Việc này không hiệu quả đâu.

ĐỀ NGHỊ "KHÔNG ÁP LỰC GÌ ĐÂU"

Giờ ta bắt đầu đi vào một vài kỹ thuật đề nghị hợp với khuôn phép.

Nếu bạn có thể bày tỏ rằng không đặt bất cứ áp lực nào dù họ nói "có" hay "không", thì bạn vẫn bảo toàn được mối quan hệ cho dù họ nói "không". Thậm chí, trong một số trường hợp, bạn còn khiến việc đó tốt đẹp hơn.

1. Bạn thể hiện rằng bạn tôn trọng quyền từ chối của người kia.

2. Bạn có thể duy trì những Đề Nghị Không Áp Lực sau đó và thậm chí còn làm sâu sắc thêm mối quan hệ.

Cách này có hiệu quả với tôi, ví dụ, khi tôi muốn bán một công ty và nhận được lời từ chối, nhưng tôi vẫn duy trì cập nhật thông tin mỗi tháng đến khi họ cảm thấy quan tâm trở lại. Có lẽ tôi đã vận dụng thành công kỹ thuật này trong nhiều dịp quan trọng. Tuy nhiên, thật khó tỏ ý "Không áp lực" vì luôn luôn có một phần áp lực tồn tại. Một cách để thực hiện yêu cầu không áp lực, đó là hỏi xin lời khuyên.

Ví dụ, tôi có thể hỏi khách hàng: "Anh sẽ làm gì nếu ở vào vị trí của tôi, và muốn bán công ty của mình?" Hay "Anh có đề xuất tôi nên làm gì để cải thiện phần trình bày của tôi với BẤT CỨ khách

hàng nào không?" Việc này đúng là không hề áp lực. Họ không nhất thiết phải hồi đáp. Họ cảm thấy hài lòng vì bạn đã mang lại vị thế cho họ (một vị thế hoàn toàn xứng đáng) và tôn trọng vị thế của họ khi không hỏi sỗ sàng trực diện. Đó chính là yêu cầu không-áp-lực.

Thường thì "yêu cầu không áp lực" sẽ giúp bạn kiếm được nhiều việc làm ăn từ khách hàng hơn. Họ cảm thấy rất hài lòng và nóng lòng muốn hỗ trợ bạn.

ĐỀ NGHỊ TRAO ĐỔI

Đây chính là kỹ thuật của Hare Krishna được nhắc đến trong cuốn sách của Robert Cialdini. Khi các tín đồ Hare Krishna hỏi xin tiền, họ không nhận được gì ngoài những lời từ chối. Nhưng khi tặng một cành hoa trước, họ kiếm được hàng tỷ. Một khi bạn cho đi trước, não bộ muốn đáp lại và cho thấy nó là một thành viên tốt trong cộng đồng. Nhưng điều khéo léo ở đây, như mẹo của tín đồ Hare Krishna, là phải "cho đi" đã rồi quên việc này đi. Và một tháng, một năm, cả chục năm sau, sẽ quay trở lại với "đòi hỏi."

"Cho đi" tạo ra thế năng trong tương lai. "Đòi hỏi" biến thế năng trở thành động năng. Tôi mong rằng tôi đã vận dụng đúng các khái niệm vật lý ấy. Tạo ra nhiều thế năng hết mức có thể mỗi ngày với thật nhiều lần "cho đi" và tạm cất trữ những "đòi hỏi" của bạn tới lúc nào cần đến chúng.

ĐỀ NGHỊ 10X

Đây chính là kiểu đề nghị quyền năng nhất và gần như luôn hiệu quả. Đặc biệt khi kết hợp với kiểu đề nghị không áp lực. Vài tháng trước tôi bay đến thăm Amazon và ghé qua rất nhiều phòng ban của họ, họ giới thiệu cho tôi những công việc họ đang tiến hành. Nếu trước đấy tôi gọi điện thoại cho họ và đề nghị, "Tôi muốn các anh bỏ ra một ngày chỉ cho tôi thấy các anh đang làm những gì", chẳng đời nào tôi nhận được câu trả lời. Thay vào đó, tôi đã bỏ ra một khoảng thời gian rất dài, nghĩ ra những ý tưởng hay mà tôi hoặc họ có thể xây dựng, để hỗ trợ họ ở khía cạnh kinh doanh nào đó. Nếu đó là những ý tưởng tồi, hoặc tôi không dành thời gian tâm sức, họ chẳng đời nào hồi đáp. Tôi đã mang lại giá trị cho họ. Và tôi bày tỏ rõ "không áp lực phải hồi đáp đâu nhé. Bây giờ đó là những ý tưởng của các anh, miễn phí." Vài tháng sau, người phụ trách bộ phận phát triển kinh doanh gọi đến và mời tôi ghé thăm. Tôi dành một ngày ở Amazon và gặp Starbucks lần đầu tiên. Đó là một đề nghị đơn giản nhưng kèm theo mười giờ làm việc cộng với

rất nhiều kinh nghiệm ứng xử và chi tiết nhỏ nhặt tinh vi trong kinh nghiệm của Amazon.

Do đó, bạn phải dành 100 giờ cặm cụi làm việc, mới có thể mở lời yêu cầu thăm trụ sở Amazon và học cách xuất bản sách hiệu quả hơn. Nếu bạn muốn ai đó dành một tiếng đồng hồ trong cuộc đời họ để giúp đỡ bạn, bạn cần bỏ ra 10 tiếng đồng hồ trong đời bạn, ít nhất đấy, để giúp họ TRƯỚC và KHÔNG ÁP LỰC. Những đề nghị tạo ra giá trị lớn trong đời tôi, có khi lên tới cả triệu đô la, đều là kết quả sinh ra từ việc tôi thực hiện gấp mười lần khối lượng công việc trước nhất, miễn phí từ trước khi cánh cửa hé mở dù chỉ một chút.

Nếu bạn cũng như tôi, bạn sẽ cảm thấy luôn phải cho đi mà không bao giờ đòi hỏi gì, hoặc sợ phải mở lời đề nghị điều gì. Tôi hay xấu hổ đến độ đôi lúc tôi còn khóc, tôi quá căng thẳng trước khi hỏi xin điều gì đó. Khi tôi mở lời hỏi cưới Claudia, chắc tôi đã phải đổ vào đó tới 1.000 giờ làm việc vất vả mồ hôi. Thật may, như thế cũng đủ để cô ấy đồng ý chỉ trong một giây. Nhưng trước hết, nàng bắt tôi phải hứa sẽ để nàng lìa đời trước. Chà, để xem tôi có sống được đến lúc thực hiện yêu cầu đó không đã.

Là một nhân viên giàu có, làm sao tôi biết mình có nên nhận việc trong một công ty khởi nghiệp?

Tôi hình dung có người hỏi: "Anh có đầu tư vào công ty này không?" Câu trả lời của bạn chắc sẽ tương tự. Với một vài bổ sung. Sau đây là bảng danh mục cần kiểm tra của tôi:

A. Liệu vị CEO đã gây dựng doanh nghiệp nào trước đó chưa?

Điểm này không phải lúc nào cũng đáng tin cậy (Mark Zuckerberg hay Larry Page chưa từng gây dựng doanh nghiệp nào trước đó), nhưng có một số liệu thú vị: 85% doanh nghiệp khởi nghiệp đều thất bại. Nếu vị CEO đã từng gây dựng và bán đi cơ đồ khởi nghiệp trước đây, thì rủi ro giảm xuống còn 25%. Bạn cũng có riêng trong tay những thống kê của riêng mình rồi.

B. Công ty có nguồn vốn huy động tốt không?

NÓI ĐẾN HUY ĐỘNG VỐN TỐT, TÔI CÓ HAI Ý:

A. Có đủ tiền để duy trì ít nhất một năm.

Và, đây là một điều quan trọng cần lưu ý: nếu công ty có nguồn vốn huy động chỉ tương đương sáu tháng hoạt động hoặc thấp hơn, VẬY THÌ HỌ ĐÃ PHÁ SẢN LUÔN RỒI. Đó là lý do tại sao mục A kể trên lại có vai trò then chốt đến thế. Một CEO giỏi biết điều này.

B. "Nguồn huy động vốn tốt" nghĩa là con người (hoặc các nguồn vốn) sẽ lại ký một tờ chi phiếu thứ hai, họ có đủ quyền năng để giúp đỡ công ty nếu gặp phải va vấp trong những đận khó khăn vì

họ có khả năng ký tấm séc thứ hai. Nếu tất cả những gì công ty này có là số tiền của bạn bè và gia đình tương đương với một năm hoạt động, thì bạn đang đối mặt với nguy cơ họ sẽ cạn tiền trong vòng một năm. Tại sao phải chấp nhận rủi ro trong khi ngoài kia còn nhiều công việc tốt hơn? Và, tôi còn bổ sung thêm một điểm thứ ba:

C. Bạn có tin vào tầm nhìn không?

HUY ĐỘNG VỐN TỐT ĐỒNG NGHĨA VỚI VÀI ĐIỀU

A. Vị CEO đủ sáng tạo để phát triển một tầm nhìn mạnh mẽ, và là một người giao tiếp đủ giỏi để chuyển tải tầm nhìn ấy.

B. Bạn sẽ sử dụng sản phẩm (nếu sản phẩm ấy phù hợp với bạn).

C. Bạn không thể sử dụng sản phẩm đó nhưng có thể dễ dàng thấy được sản phẩm này giúp ích cho hàng triệu người hoặc hơn thế bằng cách nào.

TÔI SẼ CHO BẠN MỘT VÍ DỤ HAY VÀ MỘT VÍ DỤ DỞ

VÍ DỤ HAY: Tesla. Bạn sẽ làm việc cho Tesla nếu bạn tin tưởng vào tầm nhìn của Elon Musks trong vấn đề giảm phụ thuộc vào các nhiên liệu hóa thạch, hoặc nếu bạn muốn lái một chiếc xe điện Tesla.

VÍ DỤ DỞ: có người chào bán cho tôi ý tưởng người tiêu dùng có thể lựa chọn loại quảng cáo họ muốn thấy. Tôi không hề thấy ý tưởng này mang lại lợi ích cho hàng triệu người, nên sẽ không làm việc cho một công ty như thế (và nhân tiện, họ có rất nhiều nhà đầu tư). Gần đây tôi có đầu tư vào một công ty mới khởi nghiệp, phát triển công nghệ sản xuất vitamin và các loại dược phẩm dạng thuốc hút. Tôi sử dụng sản phẩm (tôi hút B12, Vitamin D và cả reservatrol chuyển hóa) và dễ dàng thấy được sản phẩm này có thể giúp ích cho cả triệu người hoặc hơn (toàn bộ nước Mỹ đang thiếu vitamin D và cơ thể con người không thể tiêu hóa các viên vitamin.) Nhân tiện phải nói luôn, tôi không cố gắng lôi kéo ai quan tâm vào phi vụ này đâu – họ đã gọi vốn đủ rồi.

D. Định giá

Có thể bạn đang có quyền chọn cổ phiếu ở một công ty mới khởi nghiệp, tùy thuộc vào giá trị bạn đóng góp mà những quyền chọn đó sẽ tăng lên. Làm thế nào bạn biết được kết quả định giá gần đây nhất của họ là tốt? Trong một giây, hãy tạm quên số tiền họ huy

động được (ta đã xử lý phần này ở trên rồi). Nhưng thử hình dung bạn có trong tay số tiền mặt bằng toàn bộ lượng định giá của họ. Liệu bạn có thể tạo ra một sản phẩm tốt hơn, với sức hút mạnh hơn? Ví dụ, với 46 triệu đô la, liệu bạn có thể đánh bại Uber không? Với tôi thì không chắc. Nhưng có rất nhiều công ty mới khởi nghiệp, mà nếu bạn trao vào tay tôi toàn bộ số vốn được định giá của họ, tôi có thể nhìn nhận ngay nên thay thế cơ nghiệp của họ ra sao. Chớ làm việc cho một công ty có thể dễ dàng được thay thế ở mức định giá thấp hơn. Nếu bạn tin vào kết quả định giá, hãy đảm bảo quyền chọn của bạn không phải ở mức giá đầu tư mạo hiểm!

E. Học hỏi

Có một câu chuyện rất hay về việc Sergey Brin phỏng vấn ứng viên. Chỉ trong vài phút đầu, ông đã có thể biết ngay liệu mình có tuyển người này không. Sau đó, ông dành toàn bộ phần còn lại của cuộc phỏng vấn để đảm bảo rằng mình học hỏi được chí ít một điều gì đó từ ứng viên. Hãy chắc chắn rằng kể cả trong tình cảnh tệ hại nhất, khi bạn đánh giá sai lệch tất cả những chi tiết khác, thì bạn vẫn học được ít nhất một điều sau khi nhận việc, để bổ sung thêm vào bộ kỹ năng của bạn, và bạn có thể chuyển sang một công việc khác tốt hơn. Lần tôi nhận việc ở HBO, tôi đã học hỏi được nhiều trong khoảng thời gian ba năm, tôi đã thu thập các kỹ năng (từ công nghệ, giải trí, cho tới sản xuất truyền hình), rồi rời đi và khởi lập một công ty thành công.

F. Những chi tiết nhỏ nhặt

Mỗi năm tôi ghé thăm rất nhiều công ty, phục vụ nhiều mục đích khác nhau. Tôi luôn kiếm tìm những chi tiết nhỏ nhặt.

1. Các thành viên hòa thuận với nhau ra sao. Ví dụ, một công ty tôi có ý định đầu tư đang trong tình trạng có hai CEO cùng điều hành. Nếu nghe thấy một trong hai người đàm tiếu về người kia, tôi sẽ không đầu tư nữa. Toàn bộ nền văn hóa của một công ty thể hiện từ trên cao xuống dưới. Nếu các thành viên khởi lập doanh nghiệp không đồng điệu về cảm xúc, thì bản thân công ty đó cũng không thể yên ổn được.

2. Nhân viên nói về khách hàng ra sao. Hãy đọc tiểu sử của người sáng lập hãng hàng không JetBlue. Ông thức đến tận 3 giờ mỗi đêm để trả lời thư phản ánh dịch vụ khách hàng. Một lần mỗi tháng, ông sẽ ngồi một chuyến bay dài, bắt đầu từ ghế phía sau và di chuyển lên phía trước máy bay, ông sẽ ngồi với từng hành

khách và hỏi xem họ có điều gì không hài lòng với chuyến bay không. Thực tế là ông cũng tuyển nhân viên theo cách ấy. Một năm trước, tôi ghé thăm một công ty luật, nơi họ nói xấu khách hàng và lấy chuyện đó ra làm trò cười. Đó không phải công ty luật mà tôi sẽ thuê làm việc, xin vào để làm việc, hay đầu tư vào. Công ty và khách hàng phải là MỘT hệ sinh thái hoàn chỉnh. Không có chuyện "chúng tôi một phe, bọn họ một phái."

3. Sếp của tôi và sếp của họ.

Rất nhiều vị sếp đưa ra quyết định tuyển người dựa trên tiêu chí "liệu anh có ngồi trên chuyến bay dọc đất nước cạnh người này được không." Bạn cũng nên đưa ra quyết định tương tự với sếp tương lai của bạn. Tin tôi đi – họ cần bạn hơn là bạn cần họ đấy. Thế nên bạn phải thích họ mới được. Thêm nữa, một lần nữa, hãy nghĩ về hệ sinh thái – hãy cố gắng nhìn vào mối quan hệ giữa họ và những người khác trong công ty. Mọi trò đàm tếu đều xấu xa. Mong là họ đánh giá tử tế về những người họ cùng làm việc. Nếu không, bạn không nên làm việc cho họ, và cũng không nên làm việc cho công ty đó.

G. Xu hướng khách hàng

Warren Buffett không phải một nhà đầu tư vào giá trị. Ai cũng nghĩ ông là người như vậy, nhưng ông không thực hiện phi vụ đầu tư vào giá trị nào kể từ đầu thập niên 1960. Warren Buffett là nhà đầu tư vào đối tượng khách hàng. Hai câu trích dẫn nổi tiếng từ ông:

"Nếu một công ty nào đó có mặt trong vòng 20 năm kể từ thời điểm hiện nay, có lẽ đó là cổ phiếu nên mua."

VÀ

"Nếu có lượng khách hàng mạnh mẽ trợ lực phía sau thì công ty này sẽ ăn nên làm ra, bất kể quản lý kém cỏi ra sao."

VÍ DỤ: Cuốn sách Bold liệt kê rất nhiều xu hướng nhân khẩu học theo định luật của Moore đang ngày càng lớn mạnh. Công nghệ rô bốt, mạng Internet vạn vật (cảm biến), máy in ba chiều (3D). Đó là một khởi điểm. Một khởi điểm nữa là các công ty đột phá về lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Một ví dụ khác nữa: Thà tôi làm việc cho Uber còn hơn là công ty nào đó cho vay tiền sau cái mác chạy taxi. Tôi thà làm việc cho Airbnb còn hơn Marriott. Tôi thà làm việc cho Tesla còn hơn là General Motors.

H. Ánh sáng cuối đường hầm

Bạn không thể hỏi trong cuộc phỏng vấn tuyển dụng rằng "Khi nào các anh chào bán cổ phiếu ra công chúng?" Thời điểm một công ty "mở bán" là không thể đoán trước (tức là, bán đi, chào bán cổ phiếu ra công chúng hay sự kiện nào đó cho phép người lao động bán ít nhiều cổ phần của mình). Một công ty mạnh có thể phải chờ bảy đến mười năm trước khi "mở bán". Thật ra, một công ty mạnh NÊN chờ từ bảy đến mười năm. Vì sao vậy? Vì nếu họ đủ mạnh, thì không nghi ngờ gì, họ sẽ tăng trưởng nhanh hơn cả thị trường. Vì vậy họ sẽ duy trì hình thức tư nhân càng lâu càng tốt để tối đa hóa lợi ích cho các cổ đông/nhân viên. Rắc rối là ở chỗ này. Một nhân viên trung bình ở lại một công ty mới khởi nghiệp trong khoảng 3,1 năm (có lẽ tương ứng với thời hạn các điều khoản bảo hiểm bắt đầu có hiệu lực, tôi cũng không rõ). Hãy đảm bảo bạn có thể chờ đợi chu kỳ bảy đến mười năm đó. Thêm nữa, tôi cũng sẽ cố khám phá ra xem liệu ban giám đốc rốt cuộc có hào hứng với một cuộc "mở bán" hay không. Có những vị CEO không thích thú gì đâu.

I. Lợi nhuận sau chót

Hãy đảm bảo bạn nhìn thấy con đường dẫn tới khả năng sinh lợi. Một số công ty khởi nghiệp còn nhiều năm nữa mới tới cái đích ấy. Nhưng điều hay khi làm việc cho một công ty rốt cuộc sẽ đạt mức biên lợi nhuận lớn (không chỉ lợi nhuận, mà cả biên lợi nhuận) là họ có rất nhiều các loại bổng lộc phụ cấp. Hãy so sánh vị trí bếp trưởng ở Google với bếp trưởng ở Walmart. Gợi ý: ở Walmart KHÔNG CÓ bếp trưởng.

Có vẻ đây là một bảng liệt kê khá lớn mà bạn phải kiểm tra trước khi quyết định làm việc cho một công ty mới khởi nghiệp nào đó. Nhưng chớ quên rằng BẠN chính là người có giá trị nhất ở đây. Hãy chăm chút đến mọi nhu cầu của bạn và rồi bạn sẽ có thêm tự do, có thể chứng tỏ năng lực lớn hơn ở vị trí của mình, và có mối quan hệ tốt đẹp hơn với những người bạn làm việc cùng. Nói cách khác, bạn sẽ hạnh phúc. Và đó là một lý do rất tuyệt để nhận việc.

Các nguồn tài nguyên cho nhân viên giàu có

TẠO LẬP MỘT NHÓM HỌP "LỰA CHỌN CHÍNH MÌNH" TẠI NƠI Ở CỦA BẠN

Hãy nhớ rằng: tôi có thể đào sâu vào mỗi cái hố tôi tự tạo ra cho bản thân, đều thông qua việc lựa chọn chính mình. Nghĩa là tôi phải tập trung vào ngày hôm nay. Tiên báo chuẩn xác nhất (và duy nhất) cho một tương lai thành công, chính là một hiện tại thành công. Một hiện tại thành công nghĩa là tôi phải tập trung cải thiện 1% mỗi ngày về sức khỏe thể chất, sức khỏe cảm xúc (ở bên những người yêu thương và ủng hộ tôi, những người tôi cũng yêu thương và ủng hộ), sức khỏe trí não (viết ra 10 ý tưởng mỗi ngày) và sức khỏe tinh thần (luôn thay thế nỗi hối tiếc và âu lo bằng lòng biết ơn).

Tôi nhắc đi nhắc lại điều đó rất nhiều. Tôi viết về điều đó rất nhiều. Nhưng bởi đó là yếu tố duy nhất luôn xuất hiện khi tôi truy ngược lại bất cứ thành công nào trong đời mình. Đó là thực hành. Không phải mục đích mà là một việc tôi làm mỗi ngày.

Một cách để tôi có thể duy trì bài thực hành này mỗi ngày là liên kết với những người khác, cùng gây dựng con đường để cải thiện bản thân. Thật ra việc này không quá khó: mỗi người trong một thế giới lý tưởng đều muốn khỏe mạnh hơn về mọi khía cạnh kể trên. Đó là cách chúng ta điền vào chỗ trống (có người thích tennis, người khác lại thích bài tập thể hình toàn diện, có người thích viết mười ý tưởng mỗi ngày, người khác lại thích vẽ…), mỗi người một vẻ, nhưng kết quả thì như nhau.

Tôi thì thích gặp gỡ với "Nhóm lựa chọn chính mình" của tôi. Những người tôi gắn kết, chia sẻ những mục tiêu tương tự, những người sẵn lòng chia sẻ và cởi mở bày tỏ về những thách thức của họ với tôi trong khi tôi cũng chia sẻ về những khó khăn với mình,

và có thể chúng tôi sẽ hỗ trợ lẫn nhau. Những cuộc gặp gỡ vô giá dẫn tới thành công.

Tôi nhiệt thành giới thiệu mọi người tham gia một hội gặp gỡ Lựa chọn chính mình (bạn có thể tìm thấy họ tại trang ChooseYourself.Me trên khắp thế giới), hoặc tự lập hội của mình.

Duy trì một nhóm nhỏ và đơn giản thôi. Ba người trong một phòng khách là quá đủ để chia sẻ hàng tuần về cách không ngừng học tập, cách tạo lập mạng lưới quan hệ, cách cải thiện bản thân 1% mỗi ngày.

Và lưu ý, những cuộc tụ họp này không phải gặp gỡ nghiệp chủ doanh nghiệp. Hay nhân viên. Hay những người muốn bàn về tiếp thị, nên đặt thư bán hàng lên trang web nào, bán những sản phẩm nào. Những cuộc tụ họp này bao gồm tất cả những thứ kể trên, và phong phú hơn nữa. Ta luôn luôn có thể lựa chọn chính bản thân, bất kể ta làm việc gì. Cốt lõi là xây dựng nguồn năng lượng nội tại và chuyển hướng mạnh mẽ thành năng lượng bên ngoài. Đó là nguồn năng lượng mạnh mẽ nhất từng xảy ra với tôi.

Những cuộc gặp gỡ Lựa chọn chính mình giờ đây đã lan rộng trên khắp thế giới, và chúng tôi khuyên bạn nên duy trì mô hình nhỏ, không quá 30 người, vì tất cả chúng ta đều khao khát được ngồi trong một vòng tròn như ta đã làm từ ngàn năm trước. Ta khao khát sự thân mật, hơi ấm tình người của một vòng tròn tin cậy.

Sau đây là những chỉ dẫn chúng tôi đề xuất, và chúng tôi đã viết ra với một mục tiêu duy nhất trong đầu: Rằng bạn lựa chọn bản thân để trở thành bất cứ thứ gì bạn mong muốn, ngay hôm nay. Rằng bạn trở thành một nhân viên giàu có hay chỉ là một con người hạnh phúc, trong bất cứ lĩnh vực nào bạn lựa chọn theo đuổi.

Điều hành một cuộc gặp gỡ lựa chọn chính mình như thế nào?

Hãy nhớ rằng, khi một cuộc hội họp với quy mô quá lớn (hơn 30 người), có lẽ đã đến lúc phải chia thành hai nhóm gặp gỡ. Gặp gỡ có thể diễn ra trên điện thoại, thông qua hình thức cuộc gọi hội thảo miễn phí. Tôi đã dành rất nhiều tâm sức suy nghĩ xem những thành tố lý tưởng tạo nên một cuộc gặp gỡ "Lựa chọn chính mình" sẽ như thế nào. Một lợi ích lớn của việc chia các cuộc gặp gỡ thành những nhóm nhỏ chính là mỗi thành phố/địa phương có thể có nhiều cuộc họp vào những ngày giờ khác nhau, tạo điều kiện để nhiều người được tùy ý lựa chọn.

Lựa chọn bản thân đòi hỏi bạn phải tạo dựng các mạng lưới và mối liên hệ riêng của mình, cho phép bạn tiếp tục đi theo những chủ đề chính trong cuộc sống của mình. Kết quả thu được là sự tự do. Kết quả thu được chính là thêm tĩnh tại. Kết quả thu được chính là bớt xung đột trong cuộc sống. Một hội gặp gỡ "Lựa chọn chính mình" sẽ, thông qua nhiều cuộc họp mặt, góp phần gia tăng những lợi ích từ việc duy trì thực hành hằng ngày. Tôi khuyến khích bất cứ ai hãy thành lập một nhóm và điều hành nó. Đến cuối cuộc hội họp, mọi người sẽ thu được vài ích lợi:

• Những ý tưởng thay đổi hay cải thiện thực hành hằng ngày như thế nào.

• Những ý tưởng gợi ý họ có thể rời bỏ hoặc bớt phụ thuộc vào những "kẻ gác cổng" trong đời mình.

• Ý tưởng về việc tạo dựng mạng lưới kết nối. Tất cả chúng ta đều cần sự trợ giúp từ người khác để đạt được thành công, để chi trả hóa đơn, để thực hiện các nghĩa vụ, và để tiến lên phía trước. Có được sự ủng hộ hay cơ hội gặp gỡ những người có cùng chí hướng đương nhiên sẽ giúp được ta.

• Kết nối con người. Cuộc sống của một người lựa chọn chính mình có những lúc rất cô độc, các cuộc gặp gỡ sẽ đảm bảo rằng chúng ta có những hoạt động tập thể và được vui chơi thoải mái.

Sau đây là những gì tôi hình dung về một hội "Lựa chọn chính mình" tối ưu:

• THAM GIA.

• CẢM THẤY ĐƯỢC CHÀO ĐÓN.

• LÊN TIẾNG.

• HÒA NHẬP.

• CHIA SẺ CÂU CHUYỆN RIÊNG, KHÔNG BỊ CHEN NGANG.

• TÔN TRỌNG LẪN NHAU.

• KHÔNG CÓ "BUÔN CHUYỆN NHẢM".

• KIỂM SOÁT ĐƯỢC TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA NHÓM.

• LỰA CHỌN CHÍNH MÌNH.

• CẢI THIỆN CUỘC SỐNG.

Mỗi hội gặp gỡ, thông qua những cuộc họp tổ chức định kỳ, có thể điều chỉnh hình thức. Mỗi hội có thể tự lựa chọn chính mình. Mỗi hội có thể tiến hành những hoạt động riêng, với điều kiện là các thành viên trong nhóm đồng thuận với nhau.

Chúng tôi gợi ý nên khởi đầu bằng những cuộc gặp mặt kéo dài chừng 1 tiếng hoặc 1 tiếng rưỡi.

Đúng vào thời điểm đã định, cuộc gặp bắt đầu, chuẩn xác thời gian, vì đây là dấu hiệu tôn trọng thời gian của tất cả mọi người.

NGƯỜI KẾT NỐI:

Xin chào, tên tôi là X, và hôm nay tôi lựa chọn chính mình. Tôi là chủ tọa cuộc gặp gỡ này, như thế không có nghĩa là tôi kiểm soát hay chỉ huy bất cứ điều gì, tôi chỉ là thành viên của một cộng đồng, thực hiện nghĩa vụ trong một khoảng thời gian nhất định.

(Vào lúc này, một cuốn sổ tay có thể được chuyền quanh, trên đó ghi các ngày họp mặt trong tương lai, để mọi người viết tên mình

xem khi nào họ có thời gian và sẵn sàng làm chủ tọa một cuộc gặp mặt.)

NGƯỜI KẾT NỐI:

Mọi người tham dự cuộc họp này được hoan nghênh làm chủ tọa bất cứ cuộc họp nào của chúng ta, vì khi chúng ta luân phiên quyền lãnh đạo và tuân theo các hướng dẫn hội họp, chúng ta đảm bảo rằng mình đặt các nguyên tắc lên trên cá nhân và duy trì trọng tâm vào những gì quan trọng: lựa chọn bản thân để thành công. Trên tinh thần tình bằng hữu và lợi ích cao nhất của tất cả, chúng ta không bình phẩm, đưa chuyện, cắt ngang lời của nhau. Chúng ta tôn trọng trật tự của cuộc họp mặt.

Chúng ta ghi nhớ đặt các nguyên tắc lên trên cá nhân, và nếu có thành viên nào cảm thấy không thoải mái vào bất cứ thời điểm nào, bạn có thể yêu cầu chủ tọa đọc lại lời giới thiệu này. Bất cứ thảo luận nào về các thay đổi và cải thiện những cuộc gặp mặt này của chúng ta cần được đưa ra trong cuộc họp sẽ được tổ chức vào ngày... trong tháng.

Chúng ta cũng không tập trung vào phê phán hay than phiền về những người không có mặt tại đây. Chúng ta không trách móc hay hạ thấp bất cứ ai. Thay vào đó, chúng ta tập trung vào các ý tưởng và mối hợp tác lành mạnh có thể giúp cho mỗi người ở đây tiến tới tạo dựng cuộc sống mà chúng ta mong muốn. Chúng ta biết rằng lựa chọn bản thân xuất phát từ chỗ lựa chọn sức khỏe của chính ta, và ta bắt đầu từ đó, khỏe mạnh cho chính chúng ta.

Tóm lại, chúng ta đặt trọng tâm vào cuộc sống chúng ta muốn tạo dựng, chứ không phải những hối tiếc quá khứ. Mục đích duy nhất của cuộc gặp mặt này là lựa chọn bản thân, trở thành cỗ máy ý tưởng, trở nên khỏe mạnh về tinh thần, cảm xúc, trí tuệ và thể chất và giúp đỡ lẫn nhau vượt qua những kẻ gác cổng có thể xuất hiện để chặn giữa chúng ta và một cuộc đời viên mãn, ngay hôm nay.

Mô hình của cuộc gặp gỡ khởi đầu hoặc bằng việc mời ai đó chia sẻ câu chuyện lựa chọn bản thân của mình trong vòng 15 phút, hoặc đọc 15 phút đoạn trích từ các cuốn Tôi lựa chọn chính mình, The Choose Yourself Guide to Wealth, The Choose Yourself Stories, hoặc Ông chủ giàu có hay nhân viên nghèo khó. Chúng tôi xin nhắc các thành viên rằng mọi điều được nói trong cuộc gặp này đều được giữ bí mật và không truyền ra khỏi phòng. Tuyệt mật cho phép chúng ta cảm thấy an toàn và chia sẻ những điểm dễ tổn

thương sâu sắc nhất. Giữ cho những cuộc gặp gỡ này tuyệt mật là dấu hiệu cho thấy chúng ta sẵn lòng vị tha, và sẵn sàng tạo dựng một không gian an toàn để tất cả mọi người được lựa chọn chính mình.

Bây giờ, chúng ta hãy đi quanh phòng để mỗi người được tự giới thiệu bằng tên thường gọi và chia sẻ một việc nào đó bạn đã làm trong tuần vừa rồi nhằm hiện thực hóa Thực hành Thường nhật. Ví dụ, "Xin chào, tôi là Mary, tuần này tôi đã lập ra danh sách 10 ý tưởng mỗi ngày", hoặc "Tôi đã ngủ mỗi ngày 8 tiếng và dành thời gian ở bên bạn bè tôi," hay "Tôi biết ơn mỗi ngày." Nếu bạn là thành viên mới tham dự, chúng tôi xin chào mừng bạn và hy vọng rằng các cuộc gặp gỡ này có thể giúp cho bạn nhiều như với chúng tôi.

Bắt đầu từ người kết nối, đi vòng quanh phòng.

NGƯỜI KẾT NỐI: NGƯỜI ĐIỀU HÀNH THỜI GIAN

Chúng ta cần một người điều hành thời gian, sẵn lòng căn đúng 15 phút đọc sách, tiếp đến là ba phút chia sẻ. Tham gia chính là chìa khóa thành công; nếu bạn vẫn thường che giấu bằng cách hòa lẫn vào đám đông, chúng tôi khích lệ bạn thử và thực hiện nghĩa vụ điều hành thời gian cho những người khác. Ai tình nguyện làm người điều hành thời gian ạ?

Xin cảm ơn Y vì đã sẵn lòng thực hiện nghĩa vụ.

Tất cả mọi người, xin hãy chú ý đến người điều hành thời gian và tôn trọng các tín hiệu của Y. Khi người điều hành cho biết đã hết thời gian, hãy ghi nhận tín hiệu và nói rằng tôi sẽ chốt lại, và kết thúc, để tất cả chúng ta đều có thể chia sẻ.

MƯỜI LĂM PHÚT ĐỌC SÁCH HOẶC CHIA SẺ

Bây giờ, chúng ta hãy cùng đọc một vài đoạn trong cuốn [Tôi lựa chọn chính mình, The Choose Yourself Guide to Wealth, The Choose Yourself Stories]. Cuốn sách sẽ được chuyền quanh và mỗi người trong chúng ta sẽ đọc hai đoạn. Nếu bạn không muốn, hoặc không thể đọc, chỉ cần chuyển cuốn sách sang người kế tiếp.

Mặc dù vô cùng khích lệ sự tham gia của bạn, chúng tôi hoàn toàn hiểu nếu bạn không thể làm việc này vì bất cứ lý do gì.

PHƯƠNG ÁN 2

Một số nhóm có thể lựa chọn thay đổi nếu có thành viên nào đó sẵn sàng chia sẻ câu chuyện họ đã lựa chọn chính mình như thế nào, trong trường hợp đó, người xung phong sẽ trò chuyện trong vòng 15 phút.

NGƯỜI KẾT NỐI:

Bây giờ chúng ta sẽ có được sự chia sẻ từ một thành viên lựa chọn chính mình. Sẽ không có câu hỏi hay sự chen ngang nào.

PHƯƠNG ÁN 3

Mỗi tháng một lần, hoặc theo chu kỳ nào đó, các nhóm sẽ tổ chức một cuộc họp tổ chức vì đó chính là chìa khóa để duy trì tình hình tài chính/bầu ra các chủ tọa (ví dụ, nếu các cuộc gặp mặt diễn ra hằng tháng và ta cần một cá nhân mỗi quý cam kết điều hành các buổi gặp mặt theo kịch bản/lựa chọn một "thủ thư", sẽ sử dụng ngân sách từ thủ quỹ để mua một cuốn sách nếu cần, lựa chọn một "thủ quỹ" kiểm soát các nguồn quyên góp và đảm bảo các khoản tiết kiệm và trả tiền thuê (nếu có). Cuộc họp diễn ra trong vòng 10 phút. Và diễn ra như sau.

NGƯỜI KẾT NỐI:

Chúng ta cần một người tình nguyện điều hành cuộc họp tổ chức, có ai xung phong không? [Chờ đợi] Xin cảm ơn bạn Z vì thực hiện nhiệm vụ này. Z sẽ đọc từ bản mẫu và chúng ta sẽ tổ chức cuộc họp này trong vòng 15 phút. Người điều hành thời gian sẽ cho chúng ta biết khi nào còn 5 phút, khi nào chỉ còn 1 phút. Xin cảm ơn bạn đã thực hiện nhiệm vụ.

KHAI CUỘC: Đọc biên bản từ cuộc họp tổ chức lần trước.

1. Báo cáo của thủ quỹ: còn bao nhiêu tiền dư lại, có đóng tiền thuê và phí hội họp đúng hạn không.

2. Báo cáo của thủ thư: liệu hội có cần một cuốn sách mới cho các thành viên sắp tới? Liệu có được phép rút tiền từ quỹ để thực hiện việc đó?

3. Tổ chức cũ nối tiếp bằng tổ chức mới: Mọi người đề xuất ý kiến, nếu một ý tưởng mới được đề xuất, sẽ có thảo luận và bỏ phiếu. Nếu hết thời gian, mọi việc có thể được lên kế hoạch cho buổi họp sau.

QUYÊN GÓP

NGƯỜI KẾT NỐI:

Bây giờ, trước khi chuyển sang phần chia sẻ, chúng ta sẽ chuyền tay nhau một chiếc giỏ/phong bì để quyên góp. Chúng ta có một số khoản phí gắn liền với hoạt động gặp gỡ, không gian và khoản quyên góp đề nghị là 3-5 đô la. Nếu bạn không thể thực hiện được việc này, xin hãy quay trở lại vì chúng tôi cần BẠN hơn là tiền của bạn.

CHIA SẺ: Trước khi kết thúc buổi gặp gỡ 15 phút, mỗi phần chia sẻ kéo dài 2 đến 3 phút.

NGƯỜI KẾT NỐI:

Quyền phát biểu giờ được dành cho việc chia sẻ. Xin hãy nhớ tuân theo người điều hành thời gian, không nói về những người khác trong phòng và tập trung việc chia sẻ vào những trải nghiệm cá nhân của bạn. Chen ngang hay bình phẩm không được chấp nhận vì chúng ta chỉ hướng tập trung vào bản thân và ta tôn trọng thời gian của mỗi cá nhân có để chia sẻ phần mình. Chúng ta chia sẻ câu chuyện mình đã lựa chọn bản thân ra sao và những trải nghiệm ta gặp được trong quá trình ấy. Nếu bất cứ ai cảm thấy không thoải mái hoặc có tình trạng chen ngang, bạn có thể yêu cầu người kết nối đọc lại quy tắc này. Nếu ai muốn đưa phản hồi với người khác, bạn có thể thực hiện việc này sau cuộc họp, trực tiếp một-đối-một.

15 phút trước khi cuộc họp mặt kết thúc, ta sẽ nói về: Những kẻ gác cổng, tạo lập mạng lưới và kết hợp ý tưởng.

NĂM PHÚT: Những kẻ gác cổng

NGƯỜI KẾT NỐI:

Chúng ta còn 15 phút trước khi buổi họp mặt kết thúc, nên ta sẽ thảo luận về những kẻ gác cổng.

Bằng cách giơ tay, mỗi người sẽ yêu cầu được phát biểu và người kết nối mời người đầu tiên, và khi nói xong, người này sẽ lựa chọn người kế tiếp.

Nếu không ai xung phong, người kết nối sẽ chia sẻ đầu tiên hoặc đợi đến khi có người muốn chia sẻ.

NGƯỜI KẾT NỐI:

Nếu bạn đang phải trải qua tình trạng "bị gác cổng", bạn có thể chia sẻ câu chuyện và chúng tôi sẽ lắng nghe. Sẽ không có chen ngang, nhưng sau buổi họp, nếu ai đó muốn chia sẻ hoặc giúp đỡ người khác, bạn có thể gặp riêng.

Người tình nguyện có thể mô tả những kẻ gác cổng đang chắn lối của mình. Ví dụ, họ vừa giao bản thảo cho một nhà xuất bản. Hoặc họ đang mong cấp trên thăng chức. Không nói chen ngang, và việc tạo lập mạng lưới quan hệ được khích lệ sau cuộc gặp.

Mọi người được đề xuất gợi ý nhưng rất khó để làm theo các gợi ý. Mỗi người đều phải đưa ra giải pháp từ bên trong. Bằng cách chia sẻ cởi mở, ta mang lại cho nhau cơ hội hình thành nên những ý tưởng từ bên trong mình.

Nếu không có ai chia sẻ chủ đề này, ta có thể tiếp tục chuyển sang phần sau.

NĂM PHÚT: Tạo lập mạng lưới

NGƯỜI KẾT NỐI:

Có thể một thành viên có ý tưởng muốn chia sẻ với ai đó tại một công ty nào đó, hoặc họ cần một thông tin liên lạc. Hoặc có người muốn gặp gỡ một nhân vật nào đó ở một ngành nghề khác. Hay ai đó muốn gặp Richard Branson. Chúng ta đều có ý tưởng. Có người nảy ra sáng kiến cho bản thân, có người nảy ra sáng kiến cho người khác.

Mọi người chỉ cần lên tiếng: Tôi muốn có thông tin của đầu mối tại SalesForce, ở bộ phận marketing. Xin nhắc lại, không được chen ngang, nếu ai đó sẵn lòng nói chuyện với người này, thì kết thúc buổi họp mặt chính là thời điểm những cuộc đối thoại diễn ra.

NĂM PHÚT: Kết hợp ý tưởng

NGƯỜI KẾT NỐI:

Có thể khi mọi người đang chia sẻ việc Thực hành Thường nhật trong tuần, họ đã chia sẻ một, hai (hoặc nhiều hơn) ý tưởng trong danh sách ý tưởng tuần đó. Thử hình dung bạn lấy một ý tưởng của mình và kết hợp với một ý tưởng của họ, kết quả thu được là gì. Có thể xảy ra trùng lặp nhưng không bình phẩm gì ở đây. Mỗi ý tưởng dù tệ hại vẫn là ý tưởng và đáng để khám phá.

Ý tưởng cũng giống như mê cung. Bạn không bao giờ biết mình đi

đâu cho đến khi nào chạm đến lối ra. Thậm chí một ngõ cụt cũng là cơ hội để quay lại và khám phá thêm mê cung đó.

Hãy liệt kê 10 ý tưởng bạn nảy ra từ việc tham gia cuộc họp mặt này. Sau khi kết thúc, mỗi người đều có cách kết hợp ý tưởng từ những gì mình nghe được và suy nghĩ.

KẾT THÚC

NGƯỜI KẾT NỐI:

Bây giờ đã đến lúc kết thúc buổi họp mặt, chúng tôi rất biết ơn vì các bạn đã có mặt, và hy vọng bạn thu được lợi ích từ buổi gặp gỡ này. Xin hãy quay trở lại.

SAU CUỘC HỌP

Nên có ít nhất 15-30 phút sau cuộc họp, nơi mọi người đi lại và trò chuyện với nhau.

Việc này cũng mang lại cho mọi người cơ hội làm quen và hỗ trợ lẫn nhau, để hoàn thiện phần thứ hai của Thực hành Thường nhật, là gặp gỡ thêm nhiều người, những người sẵn lòng giúp đỡ và ủng hộ bạn.

Các nguồn tài nguyên

– KHÓA HỌC TRỰC TUYẾN –

Fedora	Các khóa trực tuyến về những chủ đề chung.
TedX	Chọn khóa học trực tuyến từ các đại học hàng đầu thế giới.
Coursera	Tham gia miễn phí những khó học trực tuyến tốt nhất thế giới.
Coursmos	Tham gia một khóa học nhỏ bất cứ khi nào bạn muốn, trên bất cứ thiết bị nào.
Highbrow	Nhận các khóa học nhỏ gọn mỗi ngày trong hộp thư của bạn.
Skillshare	Các lớp học và dự án trực tuyến khai mở óc sáng tạo của bạn.
Curious	Phát triển các kỹ năng của bạn với những bài học video trực tuyến.
Lynda.com	Học các kỹ năng công nghệ, sáng tạo và kinh doanh.
CreativeLive	Tham gia các lớp học miễn phí từ những chuyên gia hàng đầu thế giới.
Udemy	Học các kỹ năng đời thực trên mạng.
	– LẬP TRÌNH –
Codeacademy	Học cách lập trình tương tác, miễn phí.
Stuk.io	Học cách lập trình từ con số 0.
Udacity	Giành một chứng chỉ Nano được các những nhân vật đầu ngành công nhận.
Platzi	Các lớp học phát trực tiếp về thiết kế, *marketing* và lập trình.
Learnable	Cách hay nhất để học phát triển web.
Code School	Học lập trình qua thực hành.
Thinkful	Cải thiện sự nghiệp của bạn nhờ việc rèn cặp trực tiếp một-thầy-một-trò.
Code.org	Học tập thông minh ngay hôm nay với những hướng dẫn đơn giản.
BaseRails	Nắm vững Ruby on Rails và các công nghệ web khác.
Treehouse	Học HTML, CSS, các ứng dụng iPhone và hơn nữa.
One Month	Học cách lập trình và xây dựng các ứng dụng web trong một tháng.
Dash	Học cách tạo ra những trang web tuyệt vời.
	– DỮ LIỆU –
DataCamp	Các bài hướng dẫn và khóa học khoa học dữ liệu trực tuyến.
DataQuest	Nghiên cứu khoa học dữ liệu trong trình duyệt của bạn.
DataMonkey	Phát triển các kỹ năng phân tích của bạn một cách đơn giản nhưng vui nhộn.
	– NGÔN NGỮ –
Duolingo	Học ngôn ngữ miễn phí.
Lingvist	Học một ngôn ngữ trong 200 giờ đồng hồ.
Busuu	Cộng đồng học ngôn ngữ miễn phí.
Memrise	Sử dụng thẻ thông minh để học từ vựng.
	– GIẢI TRÍ –
Chesscademy	Học cách chơi cờ vua miễn phí.
Pianu	Một cách mới để học piano trực tuyến, tương tác.
Yousician	Kèm học guitar cá nhân trong thời đại kỹ thuật số.
ClaudiaYoga	Mẹo yoga trong cuộc sống hằng ngày.

Lời kết

Đây không phải điểm kết thúc của hành trình.

Lựa chọn chính mình là con đường của những chiến binh. Rất khó có thể duy trì một cách thực hành thường nhật không chỉ thay đổi cuộc đời bạn mà còn thay đổi cuộc sống của những người quanh bạn.

Bạn là một nhân viên hay một chủ doanh nghiệp, điều đó không quan trọng.

Đây là phương pháp kiếm tìm ý nghĩa trong đời bạn, bất kể bạn ở đâu, và gắn chặt ý nghĩa ấy với mọi hoạt động, mọi công việc và mọi mối quan hệ của bạn. Chính trong hành vi ấy mà giàu có thịnh vượng là một sản phẩm phụ tự động sinh ra.

Bạn có thể tùy ý áp dụng bất cứ phần nào trong gợi ý của tôi:

Đọc cuốn sách này và cả những cuốn Choose Yourself khác nữa. Cuốn sách có giá 0,99 đô la. Tôi chủ định đặt mức giá này vì tôi muốn mọi người được hưởng lợi.

Tham gia một hội Lựa chọn chính mình ở nơi mình sống hoặc trên Facebook. Miễn phí và vui nhộn. Ai cũng chia sẻ và có những câu chuyện lý thú về những người đã tự lựa chọn bản thân.

Nếu bạn muốn đọc thư hằng ngày miễn phí từ tôi, bạn có thể đăng ký, đọc các bài blog của tôi, nghe các chương trình phát thanh tại địa chỉ jamesaltucher.com, tất cả đều miễn phí.

Trên hết, đừng đánh giá công việc của mình rồi nghĩ bụng, “cỏ bên kia ắt hẳn xanh hơn”, “bên kia” có thể là một doanh nghiệp mới khởi nghiệp, hoặc việc giao dịch trong ngày, hoặc thăng chức từ phó chủ tịch lên phó chủ tịch thường trực.

Lúc nào cũng luôn tồn tại "ở đây". Ngay bên trong bạn, nguồn năng lượng nội tại luôn chờ đợi bùng nổ hơn bất cứ thứ gì bạn từng chứng kiến.

"Ở đây" chính là nơi bạn cống hiến. Khi bạn bước ra khỏi đầu óc mình và bắt đầu biến đổi bản thân, từ chỗ là một nhà tư tưởng thành một người hành động.

"Ở đây" là nơi niềm vui ngự trị.

Sau tất cả, chẳng phải ta có mặt ở đây là vì điều đó hay sao?